إعادة هيكلة العمالة، حسب المهن، في القطاع الصناعي التحويلي غير النفطي لدولة الكويت

أحمد الكواز

إعادة هيكلة العمالة، حسب المهن، في القطاع الصناعي التحويلي غير النفطي لدولة الكويت

أحمد الكواز*[*]

ملخص

تعالج هذه الورقة موضوع العوامل الهيكلية المسؤولة عن التغيرات في قوة العمل الصناعية التحويلية بدولة الكويت حسب المهن (1993 – 1995)، وذلك باستخدام تحليل التجزئة لجداول المدخلات – المخرجات. وقد اشتملت الورقة على أربعة عوامل هيكلية هي : التغيرات التقنية، والطلب النهائي، والتفاعل بين التغيرات التقنية والطلب النهائي، والنمو الاقتصادي. إضافة إلى معالجتها لسبعة فئات من المهن. وتتلخص نتائج التحليل بأن : (أ) عمال الانتاج هم من أكثر المهن تأثراً بالعوامل الهيكلية، (ب) وإن الطلب النهائي يلعب دوراً رئيسياً في تغيرات اعداد العمالة الصناعية حسب المهن، خاصة من خلال الاستهلاك والاستثمار المحلي، والواردات، (جـ) وأن عامل التغير التقني يؤثر بشكل أساسي على الأنشطة الصناعية كثيفة رأس المال، مثل : المنتجات المعدنية الأساسية، والمنتجات المعدنية المصنعة، والمواد الغذائية. في حين يمارس عامل الطلب النهائي تأثيره الأكبر على المنتجات المعدنية المصنعة، والصناعات الكيماوية ما عدا البتروكيماويات، والغزل والنسيج والجلود.وتقترح الورقة في مجال السياسات أن يتم تجزئتها، لتتلاءم مع خصوصية كل نشاط صناعي تحويلي، وطبيعة المؤثر الهيكلي الخاص بهذا النشاط، بهدف استخدام الأدوات الاقتصادية الأكثر ملائمة.

Occupational Restructuring of Non-oil Manufacturing Labor Force: The Case of Kuwait

Ahmed Al-Kawaz

Abstract

This paper aims at using an Input–Output based decomposition analysis to assess the sources of structural changes in the Kuwaiti occupational labor force (1983-1995). The analysis covers four main categories of structural change: technological change, final demand, interaction between technological change and final demand, and economic growth. Nine manufacturing activities along with seven occupations are considered. The main findings of the analysis are: (a) production workers are the most affected by the four sources of structural changes, (b) final demand plays a leading role in changing the demand for different occupations. Local investment, consumption, and import have a distinguished effect in this respect, and (c) technological change affects mainly capital–intensive activities, such as basic metals, fabricated metal, and food and beverage.

[*] خبير في الهيئة العلمية للمعهد العربي للتخطيط.

The impact of final demand is associated mainly with fabricated metal, chemicals product except petrochemicals, and textile and clothes activities. As far as the policy implications are concerned, it is suggested that such policy should be decomposed, as well, to reflect the peculiarity of different activities and their sensitivity to the source of structural changes covered by the paper.

المقدمة **

في ظل تنامي أهمية العمالة، كمتغير سياسة، في الاقتصاد الكويتي، وغيره من الاقتصادات نادرة العمالة، تحاول هذه الورقة مناقشة كيفية تأثير المتطلبات من العمالة الصناعية، وغير الصناعية، حسب المهن المختلفة، وحسب النشاط الصناعي، إعتماداً على جداول المدخلات – المخرجات المقارنة لعامي 1993 و 1995. وقد أختيرت سنة 1993 باعتبارها أحد السنوات التي تتوافر عنها جداول للمدخلات – المخرجات مع توفر بيانات مناظرة عن العمالة حسب المهن، وبشكل يمكن مقارنتها مع بيانات عام 1995، آخر سنة متاح عنها جداول للمدخلات – المخرجات.

وقد اعتمد التحليل المستخدم في هذه الورقة على أسلوب تجزئة التغيرات الهيكلية Decomposition Analysis، وهو منهج متعارف عليه في أساليب المدخلات – المخرجات، والذي يجزيء كل متغير هيكلي إلى أجزائه المختلفة. وبقدر ما تعلق الأمر بهذه الورقة فقد تم تقصي أربعة من هذه التغيرات وهي : التغيرات التقنية، تغيرات هيكل الطلب النهائي، التغيرات الهيكلية بفعل التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، وأخيراً التغيرات في معدل النمو.

وقد أوضحت نتائج تطبيق النموذج، المستمد من إسهامات X.Han، أنه باستثناء مهنة عمال الانتاج التي تتأثر بالمقام الأول، ضمن مهن الأنشطة الصناعية التحويلية المختلفة، تحت كافة التغيرات الهيكلية الأربعة المشار إليها آنفاً، فقد تفاوتت تأثيرات هذه التغيرات على المهن الأخرى.

ولعل أحد أهم النتائج التطبيقية لمثل هذه النماذج هي وجوب عدم تعميم أدوات السياسة الاقتصادية، والصناعية، الكلية للتأثير على كافة المهن، دون التعرف مسبقاً على مدى أهمية كل مصدر من مصادر التغيرات الهيكلية.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن هذه الورقة قد استبعدت نشاط البتروكيماويات (المعتمد على النفط أساساً) من الأنشطة الصناعية التحويلية، عند تطبيق النموذج. وذلك لتفرد هذا النشاط بخصائص تختلف عن بقية الأنشطة الصناعية غير النفطية في مجال الصادرات، والتغير

** يتوجه معد الورقة بالشكر الجزيل للأستاذ جمال قاسم، الباحث بالمعهد، على مساعدته في إدخال البيانات، وإعداد النتائج. وللأستاذ صالح العصفور، الباحث بالمعهد، للمساعدة في إعادة تصنيف بيانات العاملين حسب المهن. كما يتوجه الكاتب بالشكر للدكتور موريس جرجس على ملاحظاته التي أبداها على الصياغة الأولية للورقة في ورشة العمل التي عقدت في المعهد العربي للتخطيط حول " إعادة هيكلة القطاع الصناعي التحويلي في البلدان العربية في الفترة من7 – 8 نوفمبر 2000. والتي أخذ معظمها بنظر الاعتبار عند إعداد الصياغة الحالية للورقة.

التقني، والعمالة، على سبيل المثال، وكذلك كمحاولة للاهتمام فقط بسلوك الأنشطة الصناعية التحويلية غير النفطية.

القطاع الصناعي التحويلي بدولة الكويت

عند تقييم وضع الصناعات التحويلية بدولة الكويت، يمكن الاعتماد على عدد من المؤشرات ذات العلاقة، يوضح الجدول (1) عينة من هذه المؤشرات حسب حجم الصناعة. وكما يلاحظ منذ الوهلة الأولى فإنه رغم ارتفاع عدد المنشآت الصغيرة (التي يعمل بها أقل من عشرة مشتغلين) ، 83% من إجمالي عدد المنشآت عام 1995، قياساً بالمنشآت الكبيرة (التي يعمل بها عشرة مشتغلين وأكثر)، إلاّ أن المنشآت الصغيرة لا زالت قاصرة عن استيعاب نسبة كبيرة من العمالة الصناعية. حيث لا يتجاوز استيعابها 25% من إجمالي هذه العمالة لنفس العام، علماً بأن هاتين النسبتين قد بقيتا بهذه الحدود تقريباً منذ عام 1983 (87% و 20% على التوالي). وهو ما يوحي إلى عدم وجود توجه على مستوى السياسة الاقتصادية، ومن ثم الصناعية لاستخدام الصناعات الصغيرة لاستيعاب العمالة مع مرور الوقت، وللتعامل مع نتائج العمالة في المنشآت الكبيرة بفعل تطورها التقني المتسارع.

كما يلاحظ من الجدول رقم (1)، أن نمو القيمة المضافة لا يتناسب مع نمو الأجور. ففي حين نمت القيمة المضافة خلال الفترة من 1983 – 1995 بحوالي (23.8%)، لم يتجاوز نمو الأجور (13.6%)، وهو ما يشير إلى تحيز في توزيع الدخل الصناعي لحقوق التملك على حساب حقوق العمل. وتسري هذه الظاهرة على حجمي الصناعة الكبير والصغير، مع شدة وضوحها في حالة الصناعات الأكبر حجماً. ويلاحظ أيضاً أن نمو استخدام المدخلات الوسيطة متواضع (7.6%) بالمقارنة مع نمو القيمة المضافة (23.8%)، والذي يعود أساساً إلى الانخفاض الملحوظ بالمدخلات الوسيطة للصناعات الكيمياوية الكبيرة (6.4%)، وإلى انخفاض ضعيف في صناعة المواد الغذائية الصغيرة، والمنتجات التعدينية غير المعدنية الصغيرة. أما بقية الصناعات فقد شهدت تطوراً ملحوظاً في استخداماتها من المدخلات الوسيطة. ويشير ذلك إلى تواضع دور إدارة الانتاج في الحد من استخدام هذه المدخلات، وإلى تواضع التطورات التقنية في جميع الصناعات التحويلية ما عدا الصناعات الكيماوية، وإلى حد ما في الصناعات الغذائية.

ويوضح الجدول رقم (1)، أن جميع الصناعات التحويلية تعاني من عجز في ميزانها التجاري ماعدا الصناعات الكيماوية حيث تفوق صادرات المنتجات النفطية الواردات منها (كما حققت صادرات المنتجات المعدنية المصنعة فائضاً لعام 1983 فقط). وبناء عليه، فإنه يمكن القول أن تطور هيكل القطاع الصناعي التحويلي لدولة الكويت خلال الفترة من 1983 – 1995 لا يعتبر مشجعاً على المستوين المحلي والخارجي (الميزان التجاري).

أما على صعيد الملكية فيبين الجدول رقم (2) أن القطاع الخاص يستوعب نسبة من العاملين تفوق مثيلاتها في القطاعين المشترك والعام (73.8% لعام 1983 و 80.1% لعام 1995). ويستحوذ القطاع الخاص على ملكية أنشطة الغزل والنسيج والمنتجات الجلدية، والخشب والأثاث، والورق ومنتجاته، والمنتجات المعدنية الأساسية، والصناعات التحويلية الأخرى. أما الملكية العامة فتتركز أساساً في الصناعات الكيماوية حيث تستوعب المشروعات العامة (69%) و (69.8%) من إجمالي العمالة في هذا النوع من الصناعات في عامي 1983 و 1995 على الترتيب .

أما الأجور المتولدة حسب الملكية فتتبع أساساً من القطاع الخاص (56.8% و 51% في عامي 1983 و 1995 تباعاً)، في جميع الأنشطة الصناعية باستثناء الصناعات الكيمياوية التي يستحوذ عليها القطاع العام. في حين تتولد أغلبية القيمة المضافة الصناعية من القطاع العام (45.4% و 70% في عامي 1983 و 1995 تباعاً)، وذلك بفعل الصناعات الكيمياوية ذات الملكية العامة أساساً، حيث يساهم هذا النشاط منفرداً بتوليد (97.7%) و (98.7%) من القيمة المضافة للقطاع الصناعي لعامي 1983 و 1995 على التوالي.

معنى ذلك أنه في الوقت الذي يقوم به القطاع الخاص كمستوعب لأكثر من ثلثي العمالة الصناعية، وكدافع لأجور نصف هذه العمالة تقريباً، إلاّ أن القيمة المتولدة من هذا القطاع لم تتجاوز (60.4%) في عام 1983 لم تلبث أن انخفضت بشكل حاد إلى (25.3%) في عام 1995. وهو ما لا يتسق مع جهود التخصيص التي تتبناها الجهات المعنية في الاقتصاد الكويتي. كما أن نمط ملكية الأنشطة الصناعية المشار إليه أعلاه يشير أيضاً إلى سيادة أساليب تكثيف العمل في أغلب الأنشطة ما عدا الكيمياوية أساساً.

أما جدول (3) فيحاول توضيح دور صادرات الصناعات التحويلية عالمياً، وذلك من خلال احتساب مؤشر الميزة النسبية الظاهرة Revealed Comparative Advantage (RCA)لعامي 1983/82 1995/94. وبمقارنة قيمة هذا المؤشر خلال السنتين تبين تدهور هذا النوع من الصادرات. وبمقارنته مع قيمته المقابلة في عدد من البلدان العربية الأخرى، يلاحظ مدى تواضع أهمية صادرات الصناعة التحويلية الكويتية. علماً بأن قيمة هذا المؤشر وصلت في عام 1996/94 إلى (17.8) و (3.53) و (3.32) و (3.31) في حالة صادرات النسيج في كل من الباكستان، وتركيا، ومصر، وتايوان،تباعاً، (سمير مقدسي،1999،صفحة 140). وهو ما يشير إلى وجود إمكانية كبيرة للاستفادة من تعظيم قيمة هذا المؤشر خاصة في المنتجات الكيمياوية وذلك بفعل توفر موادها الأولية.

وفي ظل هذا الوضع غير المشجع لأداء الصناعة التحويلية في دولة الكويت كان لا بد من أن تلعب الاعانات دوراً أساساً لاستمرار النشاط الصناعي. ويلاحظ في هذا الصدد أن القيود التجارية في الكويت هي من أقل القيود عالمياً، حيث يصل متوسط الرسوم الجمركية على الواردات بالكويت إلى حوالي (3.2%) خلال 1994 – 1997. علماً بأن هناك حوالي (961) منتج (عند الحد الثامن من التصنيف التجارة الدولية SITC) معفى من الرسوم الجمركية على الواردات، في حين تفرض رسوم (4%) على (8414) منتج، و (70%) على (19) منتج تتجسد في التبغ غير المصنع وأوراق السجائر، في حين يمنع استيراد (215) منتج. ولا بد من الإشارة هنا إلى أن الكويت قد التزمت بعدم رفع ضرائبها الجمركية، أي ما يسمى بالربط Binding، على جميع سلعها المصنعة، ما عدا المنتجات النفطية والبتروكيمياوية، وذلك وفقاً لمتطلبات منظمة التجارة العالمية (PAFI, 2000, PP.31-34).

ويخصص قانون الصناعة رقم (56) لعام 1996، بدولة الكويت في فصله الرابع، لوسائل تشجيع ودعم الصناعة، التي تتضمن : إعفاءات المنشآت الصناعية الكلية أو الجزئية من الرسوم الجمركية، والرسوم الأخرى، والاعفاء من رسوم التصدير، وكذلك إعطاء أفضلية في المشتريات الحكومية والمؤسسات العامة لمنتجات الصناعة التحويلية، وزيادة الرسوم الجمركية على البضائع المستوردة المشابهة للمنتجات الوطنية لمدة معينة ووفقاً للظروف الاقتصادية، وغيرها من الحوافز (بنك الكويت الصناعي، بدون تاريخ، الصفحات 9 – 11).

أما وسائل الدعم ما عدا التعريفة الجمركية (NTB) فتتضمن عددا كبيراً من أشكال الدعم. منها، على سبيل المثال لا الحصر، المناطق الصناعية، التي بلغ عددها (11) منطقة صناعية لغاية سنة 2000، حيث توفر الأراضي بأسعار رمزية (لا تتجاوز 66 سنتاً للمتر المربع للأراضي الصناعية)، وتوصيل خدمات الكهرباء والماء والاتصالات والطرق. كما تتضمن هذه الأشكال التمويل الصنــــاعي المدعم من خلال بنك الكويت الصناعي، وبأسعار فائدة تقل عن نظيراتها التجارية. وتتراوح هذه الأسعار ما بين (5% - 7.5%) حسب طبيعة المشروع الصناعي : جديد، توسعه، خدمة صناعية أو إعادة جدولة مالية (محسن، منار 1999 ، صفحة 12). وتقوم الدولة، كشكل آخر من أشكال الدعم ما عدا التعريفة، بدعم الكهرباء والماء حيث تتحمل ما يعادل (95%) و (75%) من إجمالي تكاليف انتاج هاتين السلعتين، على التوالي (وهو الأمر الذي ينتج عنه عجز سنوي في ميزانية وزارة الكهرباء والماء يقدر بــ (300) مليون دينار (orld Bank, 1995, P.8).

جدول رقم (3)
مؤشر الميزة النسبية الظاهرة (RCA)* للصادرات غير النفطية في عدد من البلدان العربية 1983/1982 – 1995/1994

البلد	قيمة المؤشر	
	1983/1982	1995/1994
الكويت	0.68	0.06
الإمارات	0.18	0.55
السعودية	0.09	0.25
عمان	0.09	0.23
مصر	0.54	0.79
سوريا	0.53	0.39
تونس	1.06	0.59

*** احتسب مؤشر (RCA) باستخدام الصياغة التالية :**

$$RCA = \frac{X_{ij} / X_j}{X_i / X}$$

حيث :

X_{ij} = **صادرات الدولة j من السلع غير النفطية (i)، Xi = اجمالي صادرات الدولة (j).**

X_i = **اجمالي صادرات العالم من السلع غير النفطية (i)، و X = إجمالي صادرات العالم.**

المصادر: تم احتساب قيم المؤشر بالاعتماد على بيانات:

- **UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics,**

Supplement 1996, New York 1987, PP. 196-223.

- UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics 1996/1997, New York and Geneva, 1999, PP. 174 – 191.

التغيرات الهيكلية في العمالة الصناعية التحويلية

تعتبر قضية العمالة بشكل عام، والصناعة منها بشكل خاص، أحد أهم أولويات السياسة الاقتصادية في دولة الكويت. فجميع الخطط الاقتصادية منذ عام 1968/1967، سنة الأساس لأول خطة اقتصادية خمسية، ولغاية الآن قد حددت أولوية أهدافها بتنويع مصادر الدخل، ثم تحولت لاحقاً إلى قضية السكان والعمالة. [1] كما أن أغلب الأنشطة الصناعية وعلى وجه الخصوص منها الصناعات الرأسمالية هي ذات كثافة عمل مرتفعة، بينما المفترض في هذا النوع من الصناعات أن تكون ذات كثافة عمل منخفضة (Girgis and Al-Asfour, 1986, P.56). وقد استمرت هذه الظاهرة حتى منتصف التسعينات كما هو موضح في الجدول (3)، لذا فإنه من الأهمية بمكان دراسة الأسباب الهيكلية المختلفة الكامنة وراء سلوك العمالة الصناعية. وبناء على ذلك فقد تم الاعتماد على نموذج متعدد القطاعات قائم على تحليل التجزئة Decomposition Analysis. حيث أن العوامل المسئولة عن التغيرات الهيكلية في سوق العمل أو غيره من الأسواق، كثيرة ومتعددة، منها ما يتعلق بالتغيرات التقنية، والتغير في الطلب النهائي، ومعدلات النمو، وغيرها من العوامل وتوليفاتها. لذا فإن هذا النوع من التحليل يحاول توفير تقديرات كمية لأثر كل من هذه التغيرات أو الأسباب الهيكلية.

وكما يلاحظ من الجدول رقم (4) فإن التغيرات في معاملات العمالة الصناعية (المباشرة) على مستوى الصناعة التحويلية خلال الفترة من 1983 – 1995 كانت في الأعمال الخدمية (49.9%)، تليها أعمال البيع (28.1%) ثم المديرون والإداريون ومديروا الأعمال (9.7%). في حين شهدت المهن الأخرى نسباً سلبية للتغير، تراوحت ما بين 1.5% و 9.0%، في حين شهدت معاملات العمالة الاجمالية للصناعة التحويلية انخفاضاً نسبته (5.4%). وقد تركزت النسبة الكبرى من هذا الانخفاض بنشاط الصناعات الكيماوية (9.6%). في حين شهد نشاط المنتجات المعدنية الأساسية أكبر نسبة ارتفاع في مجموع المهن (39.2%).

ولغرض مقارنة التطورات في المتطلبات المباشرة من العمالة الصناعية حسب المهن مع المتطلبات المباشرة وغير المباشرة (التي توفرها جداول المدخلات – المخرجات) يوضح الجدول رقم (5) ما يسمى بكثافة العمل Labor Intensity (المتطلبات المباشرة وغير المباشرة في العمل لانتاج وحدة واحدة من الناتج) والتي تم احتسابها كما هو وارد بهامش هذا الجدول لعامي 1983 و 1995. ويلاحظ من خلال مقارنة تقديرات هذه الكثافة لمختلف الأنشطة الصناعية (مجموع صفوف الأعمدة 31 – 39) أن أكبر نسبة موجبة للتغيرات في متطلبات العمل المباشرة وغير المباشرة حسب المهن، لا زالت في الأعمال الخدمية (48.9 %)، مقارنة بنسبة (49.9) لنظيرتها المباشرة، المشار إليها سابقاً، تأتي بعدها مهنة المديرين الإداريين (42.6%) ، مقارنة بـ (9.7) في حالة المتطلبات المباشرة، ثم أعمال البيع (7.0

[1] الخطط الاقتصادية بدولة الكويت هي : 1968/1967 – 1971/1970، 1977/1976 –1981/1980، 1982/1981– 1986/1985، 1986/1985 – 1991/1990، 1993/1992 – 1996/1995، والجاري العمل بها حالياً 2001 – 2005.

%) مقابل (28.1%) للمباشرة. أما المهن التي شهدت انخفاضاً في المتطلبات المباشرة وغير المباشرة فهي المهن الزراعية (4.0%) وعمال الانتاج (3.9%) مقارنة بـ (1.5%) و (4.5 %) في المتطلبات المباشرة، تباعاً.

وبناءاً على هذه التغيرات في المتطلبات المباشرة من ناحية، والمباشرة وغير المباشرة من ناحية أخرى، يحاول النموذج المستخدم في هذه الورقة تتبع الأسباب الهيكلية الإجمالية والفرعية، التي يمكن تعقبها ضمن النماذج المتعددة القطاعات، وذلك بهدف التعرف عليها، ومن ثم توفير أدوات سياسات إقتصادية أكثر دقة مما هو عليه الحال في حالة التعامل مع الأسباب العامة.

النموذج المتعدد القطاعات

يعتمد هذا النموذج على نموذج المدخلات – المخرجات الساكن المقارن Static Comparative (لا تتوافر مصفوفات رأسمالية Capital Matrices في حالة الاقتصاد الكويتي لفترتي التحليل وبالتالي يصعب استخدام النماذج الديناميكية حالياً). والنموذج المستخدم في هذه الورقة هو من اسهامات X.Han (1995, PP.47-65)، مع قيام هذه الورقة بتوسيع نتائج النموذج لتعرض نتائج مختلف التغيرات الهيكلية، الواردة في النموذج، لكل قطاع من قطاعات الاقتصاد القومي (مع تفصيل خاص لمختلف أنشطة القطاع الصناعي التحويلي)، بدلاً من عرض النتائج على مستوى الاقتصاد القومي ككل كما هو في أصل النموذج. وقد تم ذلك من خلال التعامل مع مصفوفات الطلب النهائي، ومكوناته، على أساس مصفوفات قطرية Diagonal Matrices بدلاً من كونها متجهات عمود Column Vectors.

ورغم أن جذور تحليل تجزئة جداول المدخلات – المخرجات تعود بشكل رئيسي لـ H.Chenery، الذي ميّز أربعة أسباب جوهرية وراء التغيرات الهيكلية في الناتج: التوسع في الطلب المحلي، التوسع في الصادرات، إحلال الواردات، والتغير التقني (Chenery, 1979, P:111)، إلا أن التطوير الذي قدمه Han يستند أساساً إلى الاستفادة من تحليل التجزئة الهيكلي ليشمل تأثير التغيرات الهيكلية بأشكالها القابلة للتقييم، ضمن جدول المدخلات – المخرجات، على المتطلبات من العمالة حسب المهن.

النموذج

لنبدأ أولاً بمعادلة متطلبات العمل في جداول المدخلات – المخرجات :

$$L = \ell(I - A)^{-1}F \quad .... \quad (1)$$

حيث :

L = متجه مجموع متطلبات العمل حسب المهنة (m) (m x 1) .

ℓ = مصفوفة معاملات العمل (مهنة m × قطاع n) حيث يعكس المعامل عدد العمال لكل وحدة نقدية من الانتاج.

F = متجه الطلب النهائي (n x 1).

I = مصفوفة الوحدة (n x n).

ويمكن الرمز لــ $(I-A)^{-1}$ اختصاراً بــ (B).

أمـا معدل نمو الناتج الاجمـالي بين فترتي جداول المدخلات – المخرجات 1983 و 1995 (λ) فيمكن حسابها كالتالي: $\lambda = GDP_t / GDP_o$. حيث ترمز (o) للسنة 1983 و (t) للسنة 1995.

وبناء على ذلك يمكن احتساب التغير في متطلبات العمالة بين العامين محل الدراسة كالتالي :

$$
\begin{aligned}
\Delta L = L_t - L_o &= \ell_t B_t F_t - \ell_o B_o F_o \\
&= \ell_t B_t F_t - \ell_o B_o F_t + \ell_o B_o F_t - \ell_o B_o \lambda F_o + \ell_o B_o \lambda F_o - \ell_o B_o F_o \\
&= (\ell_t B_t - \ell_o B_o) F_t + \ell_o B_o (F_t - \lambda F_o) + \ell_o B_o (\lambda - 1) F_o \\
&= (\ell_t B_t - \ell_t B_t) F_t - (\ell_t B_t - \ell_o B_o) F_o + (\ell_t B_t - \ell_o B_o) F_o + \ell_o B_o (F_t - \lambda F_o) + \ell_t B_t (\lambda - 1) F_o
\end{aligned}
$$

أو

$$
\Delta L = (\ell_t B_t - \ell_o B_o) F_0 + \ell_o B_o (F_t - \lambda F_o) + \ell_o B_o (\lambda - 1) F_o + (\ell_t B_t - \ell_o B_o)(F_t - F_o) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots \quad (2)
$$

ويشير الجزء الأول من يمين المعادلة (2) إلى أثر التغير التقني المباشر وغير المباشر على متطلبات العمل. في حين يشير الجزء الثاني إلى أثر التغير في هيكل الطلب النهائي على هذه المتطلبات. أمـــا الجـــــزء الثالث فيوضح أثر معدل النمو على المتطلبات من العمل. ويشير الجزء الأخير إلى أثر التفاعل ما بين التغير التقني، والطلب النهائي.

ويمكن تجزئة التغير التقني في كل قطاع إلى جزئين: التغير في المدخلات الوسيطة المستخدمة للتقنية، والتغير في العمل المستخدم لهذه التقنية. على أن نرمز لمصفوفة معاملات العمل المباشرة (m x n) بالرمز (ℓ^*) في ظل تساوي كثافة العمل في هذه المصفوفة مع الكثافة السائدة في مصفوفة (ℓ_t)، إلاّ أن توليفة المهن Occupational Mix في المصفوفة (ℓ^*) تساوي تلك السائدة في (ℓ_o)، ويمكن التعبير عن ذلك رياضياً:

$$
\ell^* = \ell_o (\mu \hat{\ell}_t)(\mu \hat{\ell}_o)^{-1}
$$

حيث:

μ = متجه صف وحدة Unit Row Vector.

^ = تشير للمصفوفة القطرية.

بعد ذلك يمكن تجزئة أثر التغير التقني، (الجزء الأول من يمين المعادلة (2) أعلاه) بشكل أكثر تفصيلاً، إلى:

$$(\ell_t B_t - \ell_o B_o)F_o$$
$$= (\ell_t B_t - \ell_o B_t + \ell_o B_t - \ell_o B_o)F_o$$
$$= (\ell_t - \ell_o)B_t F_o + \ell_o (B_t - B_o)F_o$$
$$= (\ell_t - \ell_o)B_t F_o - (\ell_t - \ell_o)B_o F_o + (\ell_t - \ell_o)B_o F_o + \ell_o (B_t - B_o)F_o$$
$$= (\ell_t - \ell_o)(B_t - B_o)F_o + (\ell_t - \ell^* + \ell^* - \ell_o)B_o F_o + \ell_o (B_t - B_o)F_o$$

$$= (\ell_t - \ell^*)B_0 F_0$$ أثر الاحلال بين المهن

$$+ (\ell^* - \ell_o)B_o F_o$$ أثر التغير في انتاجية العمل

$$+ \ell_o (B_t - B_o)F_o$$ أثر التغير في المدخلات الوسيطة

$$+ (\ell_t - \ell_o)(B_t - B_o)F_o$$ أثر التفاعل بين التغير في معاملات العمل والتغير في معاملات المدخلات الوسيطة

أما فيما يتعلق بالطلب النهائي، (الجزء الثاني من يمين المعادلة نفسها)، فيمكن تجزئته أكثر من خلال تجزئة مكوناته: الطلب النهائي المحلي (استهلاك + استثمار + تغير بالمخزون)، الصادرات، والواردات:

$$\delta^d = \frac{\mu F_t^d}{\mu F_o^d} \qquad \delta^e = \frac{\mu F_t^e}{\mu F_o^e} \qquad \delta^m = \frac{\mu F_t^m}{\mu F_o^m}$$

حيث تمثل : (δ^d) و (δ^e) و (δ^m) الطلب النهائي المحلي (n x 1)، والصادرات (n x 1)، والواردات (n x1)، تباعاً. اما (μ) فتمثل متجه صف وحده Unit Row Vector (1 x n)

$$f = (F^d \;\; F^e \;\; F^m)_{n\,x\,3} \qquad \bar{\delta} = \begin{pmatrix} \delta^d \\ \delta^e \\ \delta^m \end{pmatrix}_{3\,x\,1} \qquad \bar{\lambda} = \begin{pmatrix} \lambda \\ \lambda \\ \lambda \end{pmatrix}_{3\,x\,1}$$

وعليه يمكن تجزئة التغيرات في هيكل الطلب النهائي كالتالي:

$$\ell_o B_o (F_t - \lambda F_o) = \ell_o B_o \left[F_t^d + F_t^e + F_t^m - \lambda(F_o^d + F_o^e + F_o^m)\right]$$
$$= \ell_o B_o (F_t^d + F_t^e + F_t^m - \delta^d F_o^d - \delta^e F_o^e - \delta^m F_o^m + \delta^d F_o^d + \delta^e F_o^e + \delta_o^m F_o^m - \lambda F_o^d - \lambda F_o^e - \lambda F_o^m)$$
$$= \ell_o B_o \left[(F_t^d - \delta^d F_o^d) + (F_t^e - \delta^e F_o^e) + (F_t^m - \delta^m F_o^m) + f_o(\bar{\delta} - \bar{\lambda})\right]$$

$$= \ell_o B_o (F_t^d - \delta^d F_o^d)$$ اثر التغيرات في هيكل الطلب النهائي المحلي

$$+ \ell_o B_o (F_t^e - \delta^e F_o^e)$$ أثر التغيرات في هيكل الصادرات

$$+ \ell_o B_o (F_t^m - \delta^m F_o^m)$$ أثر التغيرات في هيكل الواردات

$$+ \ell_o B_o f_o (\bar{\delta} - \bar{\lambda})$$ أثر التغيرات في هيكل مكونات الطلب النهائي

وأخيراً يمكن تجزئة الجزء الأخير من الجانب الأيمن من المعادلة (2)الذي يمثل أثر التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، كالتالي:

$$
\begin{aligned}
&(\ell_t B_t - \ell_o B_o)(F_t - F_o) \\
&= (\ell_t B_t - \ell_o B_o)(F_t - \lambda F_o + \lambda F_o - F_o) \\
&= (\ell_t B_t - \ell_o B_o)(\lambda - 1)F_o \\
&\quad + (\ell_t B_t - \ell_o B_o)(F_t - \lambda F_o)
\end{aligned}
$$

أثر معدل النمو مضروب في التغير التقني

أثر التفاعل بين التغير التقني والتغير في هيكل الطلب النهائي

ولا بد من الإشارة، هنا، إلى أن الورقة قد تعاملت مع متجه الطلب النهائي (F) باعتباره مصفوفة قطرية Diagonal Matrix وذلك لضمان احتساب التأثيرات على مختلف المهن حسب كل نشاط صناعي، وليس على مستوى الاقتصاد القومي ككل.

بيانات النموذج:

إعتمدت بيانات النموذج على جداول المدخلات - المخرجات لعامي 1983 و 1995، حيث أن الأخير هو آخر عام صدرت فيه جداول المدخلات – المخرجات . ويرجع السبب لاختيار عام 1983 لتوفر احصاءات المسح السكاني لعامي 1980 و 1985 (حيث تتوفر البيانات التفصيلية للمهن المختلفة). وفي ظل عدم اتساق تصنيف المهن الوارد باحصاءات المسح السكاني لعام 1985 مع نظيره لعام 1995 فقد تم اعتماد احصاءات عام 1980 باعتبارها مقرباً Proxy لبيانات المهن لعام 1983.

وفيما يتعلق بالتصنيفات فقد تم تحديد (20) قطاعاً عند الحد الثاني من التصنيف الصناعي القياسي الدولي ISIC ، ver.2 . وقد تم الأخذ بهذا العدد من القطاعات لاعتماد إصدارات جداول المدخلات – المخرجات الكويتية على تصنيف الحد الثاني من ناحية، ولتجميع القطاعات غير الصناعية التحويلية، وتفصيل الصناعات التحويلية من ناحية أخرى.

ولضمان استبعاد الأثر السعري عند المقارنات الزمنية ما بين عامي 1983 و 1995، فقد تم احتساب متغيرات جداول المدخلات والمخرجات لهذين العامين بالأسعار الثابتة باعتبار سنة 1980 سنة أساس وفقاً لاحصاءات الأرقام القياسية المنشورة. ونظراً لعدم توفر رقم قياسي للصادرات ضمن هذه الاحصاءات، ونظراً لارتفاع نسبة الصادرات النفطية إلى إجمالي الصادرات بدولة الكويت، حيث بلغت هذه النسبة 87.2% و 94.4% لعامي 1983 و 1995 على التوالي (المجموعة الإحصائية السنوية، 1996، صفحة 183) فقد تم احتساب الرقم القياسي لأسعار الصادرات النفطية، كما هو موضح في الملحق رقم (1)، باعتبارها مقرباً للرقم القياسي لأسعار الصادارت. أما الأرقام القياسية للأسعار الأخرى المستخدمة لاحتساب مصفوفات المدخلات الوسيطة، ومكونات الطلب النهائي، والانتاج لعامي 1983 و 1995 بأسعار 1980 فيوضحها أيضاً نفس الملحق. وفيما يتعلق بالتصنيف المستخدم للمهن فقد تم تجميعها في سبعة مهن اعتماداً على تصنيف الحد الأول من التصنيف المهني العربي المتبع في إحصاءات السكان لدولة الكويت .

نتائج النموذج *

* تم حل النموذج باستخدام برنامج Minitab, ver.10.2 .

يوضح الجدول رقم (6) عرضاً تفصيلاً للتأثيرات التقنية، وهيكل الطلب، والتأثير المتفاعل للمعاملات الفنية والطلب النهائي، ومعدل النمو، على التغيرات في متطلبات العمالة الصناعية حسب المهن (في حين يوضح الملحق رقم (2) هذه التأثيرات على التغيرات في متطلبات العمالة غير الصناعية خدمة لهدف تكوين صورة كاملة عن كافة قطاعات الاقتصاد القومي).

ولنبدأ أولاً بتطور معدل نمو الانتاج، ومعدل نمو إجمالي قوة العمل. حيث شهد معدل النمو الأول انخفاضاً بنسبة (8.5%) بالأسعار الثابتة خلال الفترة 1983 – 1995، في حين شهد معدل النمو الثاني، العمالة، ارتفاعاً نسبته 15.1% (المجموعة الاحصائية، 1999، صفحة 79 و 86) . وهذا يوحي بأنه من المفترض إنخفاض متطلبات العمالة بشكل عام. وبالعودة إلى جدول (6)، الذي يمثل نتائج النموذج على مستوى الأنشطة الصناعية، يلاحظ في الجزء الأخير من هذا الجدول (مجموع التغير في متطلبات العمالة) أن أغلب معدلات الانخفاض في متطلبات العمل، قد تجسدت في أنشطة الصناعات التحويلية، وبشكل أساسي في عمال الانتاج، ثم في المديرين الإداريين (في حين كانت هناك تغيرات موجبة في متطلبات العمل في القطاعات غير الصناعية، انظر الملاحق).

التحليل حسب التأثير

ولغرض تجزئة الانخفاض في هذه المتطلبات من العمل حسب آثار التغيرات الهيكلية، لا بد من النظر إلى الآثار الأربعة المشار إليها بنفس الجدول (6)، وهي : التغير التقني، والطلب النهائي، والتفاعل بين التغير التقني والطلب النهائي، ومعدل النمو (أنظر النموذج أعلاه لبيان كيفية احتساب هذه التأثيرات كمياً). ويلاحظ هنا بأن مجموع الانخفاض في متطلبات العمالة، حسب المهن، بفعل التغيرات الهيكلية المباشرة منها وغير المباشرة، قد كان 26794 عاملاً (مجموع آخر عمود في آخر مستطيل من الجدول رقم 6). وعند توزيع هذه الانخفاضات حسب التأثير، كما أسلفنا، فإننا نلاحظ أن الأثر الهيكلي المتمثل في الطلب النهائي قد ساهم بأكبر قدر من هذه الانخفاضات (32167 عاملاً)، وهو ما يعكس في الأساس أثر التغيرات الهيكلية في متجه الطلب المحلي (الاستهلاك + الاستثمار) 15966 عاملاً (أو ما نسبته 50% من آثار التغيرات الهيكلية في الطلب النهائي)، يليه أثر التغير في الواردات (40 %)، وأخيراً تأثرت الصادرات، بنسبة حوالي (10%). وهو ما يبرز أهمية الطلب المحلي كمتغير سياسة مهم للتحكم في متطلبات العمالة. وبعبارة أخرى، فقد كان للتدهور في معدلات نمو مكونات الطلب المحلي (بالأسعار الثابتة)، الأثر الأول والأساس في تدهور أعداد متطلبات العمل المباشر وغير المباشر.

يلي ذلك في الأهمية الهيكلية أثر التغير التقني حيث لعب أثراً سلبياً، أيضاً في الطلب على العمالة (خلافاً لما هو عليه الحال في البلدان المتطورة ، أنظر Han, op.cit, P.56) . حيث بلغت الانخفاضات في متطلبات العمل بفعل هذا التأثير 28081 عامل (العمود الأخير من المستطيل الأول في الجدول رقم 6). علماً بأن أغلب هذه الانخفاضات تجسدت بفعل إنتاجية العمل، بحدود 28827 عامل (أساساً في مهنة عمال الانتاج). كما ساهم تأثير التغير في المدخلات الوسيطة سلباً في خفض متطلبات العمل أيضاً (671 عامل) في حين ساهم أثر التفاعل بين التغير في معاملات العمل والتغير في معاملات المدخلات الوسيطة بأثر موجب (1417 عامل).ويلاحظ هنا بأن أثر الاحلال بين المهن كان متواضعاً جداً (عامل واحد بالسالب). وهنا لا بد من الإشارة إلى ملحق رقم (3) الذي يحتسب مؤشر التغير التقني بشكل مباشر ضمن جداول المدخلات – المخرجات. فمن خلال مقارنة التغير

النسبي باستخـــدام المدخلات الوسيطة مع المتغير النسبي في الانتاج القطاعي، يلاحظ أن كافة القطاعات قد زادت نسب استخداماتها الوسيطة عن نسب نمو إنتاجها، ما عدا نشاط الصناعات الكيمياوية الذي شهد، وفقاً لهذا المؤشر تطوراً تقنياً موجباً.(إلاّ أنه عند استبعاد الأنشطة البتروكيماوية من نشاط (35) ISIC، كما هو الحال في هذه الورقة، يلاحظ أن هذا التطور التقني الموجب يتحول إلى سالب أيضاً، كما موضح بالملحق رقم (3) المشار إليه أعلاه).

وأخيراً، أحدث أثر التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، وكذلك أثر معدل النمو، تأثيرات إجمالية موجبة على متطلبات العمالة .

التحليل حسب المهنة

أشرنا تواً إلى أن آثار التغيرات في هيكل الطلب النهائي قد أحدثت أكبر تأثير إجمالي سلبي على المتطلبات من العمالة، تلاها التغير التقني، مع تأثيرات إجمالية إيجابية ناجمة عن التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، وكذلك عن أثر معدل النمو.

هذا على المستوى الاجمالي لمتطلبات العمل، إلاّ أن النظر بتفصيل أكثر للتصنيفات المهنية لهذه المتطلبات، قد يساعد أكثر في التعرف على سلوك التأثيرات الهيكلية الاجمالية والفرعية على كل تصنيف من التصنيفات المهنية. ولعل أول ملاحظة في هذا المجال هي أن مهنة " عمال الانتاج " هي المهنة الأكثر تأثراً، إيجاباً وسلباً، بمختلف تأثيرات التغيرات الهيكلية (تقاطعات صفوف عمال الانتاج مع العمود الأخير من جدول 6). ولعل هذه النتيجة تعكس الحقيقة المشار إليها في جدول رقم (4)، مصفوفة متطلبات العمل المباشر حسب النشاط والمهنة، وجدول رقم (5)، كثافة العمل حسب النشاط والمهن، من ارتفاع معاملات العمل المباشرة منها وغير المباشرة، سواء على مستوى الصناعة التحويلية ككل، أو على مستوى الأنشطة الصناعية الفرعية.

أما مهنة " أعمال الخدمات " فتأتي بالمقام الأول من حيث تأثرها بتأثير التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، وفي المقام الثاني على مستوى تأثير التغيرات التقنية، وفي المقام الرابع على مستوى تأثير معدل النمو. في حين تأخذ " الأعمال الكتابية " المرتبة الثانية في حالة تأثير معدل النمو، والثالثة على مستوى تأثير التغيرات في هيكل الطلب النهائي، والسادسة على مستوى التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي. مع تفاوت تأثيرات التغيرات الهيكلية على مختلف المهن الأربع الأخرى .

معنى ذلك، أن تأثير مختلف التغيرات الهيكلية الأربعة لا يتسم بالتجانس على كافة المهن، ويختلف من تغير هيكلي لآخر، وهو ما يترتب عليه تحديد مدى حساسية كل مهنة لكل تأثير هيكلي، بهدف توجيه أداة السياسة الصناعية على وجه الخصوص والاقتصادية بشكل عام للتأثير على أعداد العاملين بمختلف المهن. ويلخص الجدول رقم (7)، نتائج التأثير في ظل تغير هيكلي على مختلف المهن.

التحليل حسب الصناعة

باستناداً إلى نتائج جدولي (6 و7) يتبين أن سلوك مختلف الأنشطة الصناعية يتفاوت بشكل كبير من حيث استجابة هذه الأنشطة للتغيرات في المهن حسب المؤشرات المختلفة. ففي حين تصدرت الأنشطة الصناعية ذات الكثافة الرأسمالية نسبياً (المنتجات المعدنية الأساسية (

ISIC (37، والمنتجات المعدنية المصنعة ISIC (38) ، والمواد الغذائية ISIC (31)) تأثير التغير التقني، يلاحظ أن تأثير التغير في هيكل الطلب النهائي قد لعب دوراً رئيسياً في تغيرات أعداد العاملين حسب المهن في أنشطة المنتجات المعدنية المصنعة (38) ISIC، والصناعات الكيماوية عدا البتروكيماويات ISIC (35)، وصناعات الغزل والنسيج والجلود ISIC (32). وقد تفسر هذه النتيجة بارتفاع التغيرات السلبية في أعداد العاملين (الملحق رقم 4) بين عامي 1983 و 1995. كما قد تفسر هذه النتيجة أيضاً بارتفاع التغيرات السلبية في الصادرات والواردات خاصة في نشاطي (38) و (32)، خلال نفس الفترة (- 39% و – 45 % تباعاً، محسوبة من جداول المدخلات – المخرجات. لعامي 1983 و 1995).

أما فيما يتعلق بتأثير التفاعل بين التغير التقني والتغير في الطلب النهائي، فيبدو أن هذا النوع من التفاعل لم تنجم عنه نتائج جوهرية تتعلق بتأثر المهن حسب الصناعات. حيث يلاحظ من الجدول رقم (7) ان أولويات الصناعات تحت عمود هذا النوع من التأثير لم تتغير جوهرياً قياساً بالأولويات الواردة تحت عمود تأثير التغير في هيكل الطلب النهائي، باستثناء صناعة الورق والمنتجات الورقية والطباعة والنشر ISIC (34) وصناعة المنتجات المعدنية الأساسية ISIC (37).

وأخيراً يبين عمود تأثير معدل النمو على أولويات تأثير المهن حسب الصناعات، في جدول رقم 7، أهمية أنشطة المنتجات المعدنية المصنعة ISIC (38)، والمنتجات التعدينية غير المعدنية ISIC (36)، والأغذية والمشروبات والتبغ ISIC (31). ورغم أن معدلات نمو انتاج هذه الأنشطة، بالأسعار الثابتة، قد احتلت، تباعاً، المراتب الثامنة، والسادسة، والخامسة، ضمن معدلات نمو الأنشطة الصناعية التحويلية التسعة الخاضعة للدراسة، إلا أنه يلاحظ أن معاملات الترابط الخلفية لهذه الأنشطة لعام 1983 إحتلت الأولوية ضمن معاملات الترابطات الخلفية للأنشطة الصناعية التحويلية ISIC (31 - 39). مع استمرار هذه الأولوية في عام 1995 أيضاً، باستثناء نشاط المنتجات التعدينية غير المعدنية. ونفس الترتيب يسري تقريباً بالنسبة للترابطات الأمامية لعامي 1983 و 1993 (الملحق رقم 5).

الخلاصة

حاولت هذه الورقة، في ظل المتاح من الموارد، أن توضح بأنه من الأهمية عند تناول التغيرات في أعداد العمالة حسب المهن أن يتم ذلك من خلال تجزئة العوامل المسؤولة عن هذه التغيرات . وباستخدام جداول المدخلات – المخرجات، يمكن تحديد أربعة عوامل قابله للقياس وهي : التغير التقني، التغير في الطلب النهائي، التفاعل بين التغير التقني والطلب النهائي، ومعدل النمو، وما يتضمنه كل عامل من عوامل فرعية.

ويساعد هذا النوع من تحليل تجزئة العوامل على بيان السلوك الخاص لكل عامل من هذه العوامل الأربعة، وتفريعاته المختلفة، في التأثير على أعداد العاملين حسب المهن وفي كل نشاط صناعي (وغير صناعي أيضاً). وقد أوضحت نتائج النموذج المستخدم في الورقة أن تأثير التغير في هيكل الطلب النهائي، وبشكل أساسي من خلال التغير في الطلب المحلي (إستهلاك + إستثمار) كانت له الأولوية ضمن عوامل التأثير الأربعة المشار إليها آنفاً. أما على مستوى المهن فقد لوحظ الحساسية العالية لمهنة عمال الانتاج لجميع عوامل التأثيرات الأربعة تقريباً، تليها مهنة أعمال الخدمات إلى حد ما. وأخيراً أوضحت نتائج التحليل، على مستوى الصناعة، أن نشاط المنتجات المعدنية كان الأكثر تأثراً، من حيث التغيرات في أعداد العاملين حسب المهن، بمختلف عوامل التأثير الأربعة.

ولغرض اختيار أفضل أدوات السياسة الاقتصادية للتأثير على إعداد المهن المختلفة، حسب القطاع والنشاط الصناعي، خدمة لأهداف إعادة ترتيب أوضاع سوق العمل في الاقتصاد الكويتي، فإن هناك حاجة لجهد مؤسسي، يخرج عن نطاق الإمكانات الفردية لمعد الورقة، لدراسة آليات عمل كل نشاط صناعي بشكل مفصل من حيث التقنيات السائدة، وهياكل الصادرات والواردات والطلب الاستهلاكي والاستثماري على منتجات النشاط، واتجاهات الإنتاجية، وذلك بهدف تحديد أفضل لأدوات السياسة الاقتصادية اللازمة للتأثير على أعداد العاملين حسب المهن، بالشكل الذي يخدم تعزيز القدرة التنافسية للصناعة على افتراض توفر أسس الكفاءة الاقتصادية للنشاط الصناعي المعني.

المراجع العربية

بنك الكويت الصناعي، قانون الصناعة لدولة الكويت رقم 56 لسنة 1996.

محسن، منار (1999)، حوافز الصناعة الخليجية في إطار اتفاقيات منظمة التجارة العالمية، مجلة التعاون الصناعي في الخليج العربي، العدد 78، أكتوبر.

مقدسي، سمير (محرر)، (1999)، دور القطاع الخاص في الاقتصادات العربية، وقائع الندوة المنعقدة في الكويت 11 – 12 نيسان (إبريل).

منظمة العمل العربية، مكتب العمل العربي، التصنيف المهني العربي، 1987، القاهرة.

وزارة التخطيط، الإدارة المركزية للإحصاء، التعداد العام للسكان والمساكن والمنشآت، الجزء الثاني، 1980.دولة الكويت 1982، فبراير.

ـــــــــــــ، التعداد العام للسكان، 1995، الجزء الثاني، دولة الكويت،1999.

ـــــــــــــ، الحسابات القومية وجداول المدخلات – المخرجات 1983.

ـــــــــــــ، الحسابات القومية وجداول المدخلات – المخرجات 1995.

ـــــــــــــ، المجموعة الاحصائية السنوية، الكويت، السنوات : 1986 و 1990 – 1991 و 1992 و 1994 و 1996 و 1999.

المراجع الأجنبية

Chenery, H. (1979), *Structural Change and Development Policy*, Oxford University Press.

The Economist Intelligence Unit (Various Years), *Kuwait: Country Reports and Profiles*, London, UK.

Girgis, M. and Al-Asfour, S. (1986), *Growth Pattern and Structure of the Industrial Sector in Kuwait*, Kuwait Institute for Scientific Research, Kuwait.

Han, X. (1995), Structural Change and Labour Requirement of the Japanese Economy, *Economic Systems Research*, Vol. 17, No. 1, pp. 47-65.

Public Authority For Industry (PAFI) (2000), *Implications of the Uruguay Round Agreement on the Kuwaiti Manufacturing Industries*, Kuwait.

UNCTAD (1999), *Handbook of International Trade and Development Statistics 1996/1997*, E/F.98.II.D.16, New York and Geneva.

UNCTAD (1987), *Handbook of International Trade and Development Statistics, Supplement 1996*, New York.

The World Bank (1995), *Kuwait: Country Economic Memorandum*, Technical Cooperation Unit, March.

دراسة تحليلية لقواعد المنشأ في إتفاقيات الشراكة الأوروبية - العربية: الآثار المتوقعة على منطقة التجارة العربية الحرة

نهال مجدي المغربل

**دراسة تحليلية لقواعد المنشأ في إتفاقيات الشراكة الأوروبية - العربية:
الآثار المتوقعة على منطقة التجارة العربية الحرة**

نـهـال مجدي المغربل *

ملخص

شـهدت السنوات القليلة الماضية إعلان إقامة منطقة تجارة حرة عربية، وقامت بعض الدول العربية بتوقيع إتفاقيات مع الاتحاد الأوروبي، كما أن بعض الدول تفاوض من أجل توقيع مثل هذه الإتفاقيات. تركز هذه الورقة على انعكاس هذه الإتفاقيات على تحقيق أقصى فائدة ممكنة من إقامة المنطقة التجارية العربية الحرة، وتتناول أحد الشروط المتضمنة في هذه الاتفاقات وهي قواعد المنشأ، حيث أنها لم تحظ بالاهتمام الخاص الذي تستحقه . تقدم الورقة تحليلاً لتأثير قواعد المنشـأ الخاصـة بمنتجات الغزل والنسيج الواردة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع كل من مصر وتونس والمغرب على تعظيم التجارة المتوقعة بين هذه الدول في مجال الصناعة، باعتبارها دراسة حالة عن التعاون المترقب بين الدول العربية الأعضاء في منطقة التجارة الحرة، وتطرح الورقة بعض الاستنتاجات والمقترحات التي من شأنها تعظيم إستفادة الدول العربية من قواعد المنشأ المتضمنة في كل الاتفاقات الموقعة مع الاتحاد الأوروبي.

AN ANALYSIS OF THE RULES OF ORIGIN IN EURO-ARAB PARTNERSHIP AGREEMENTS: THE EXPECTED IMPACT ON THE ARAB FREE TRADE AREA

Nehal Majdi Al-Megharbal

Abstract

The paper focuses on the impact of the of the partnership agreements signed between some Arab countries and the European Union on the newly established Arab Free Trade Area. More specifically, the paper addresses the impact of the rules of origin clauses in the Euro-Arab agreements in relation to the fabrics and clothing sector that is of interest to countries like Tunisia, Morocco and Egypt, on trade between these countries. The lessons and suggestions for Arab countries to capitalize on the rules-of-origin clauses in the Euro-Arab agreements are also provided.

* باحثة إقتصادية بالمركز المصري للدراسات الإقتصادية – جمهورية مصر العربية.

مقدمة

تمشياً مع الاتجاه العالمي المتنامي إزاء إقامة تكتلات إقليمية، أصدرت الجامعة العربية في فبراير 1997 إعلان إقامة منطقة تجارة حرة عربية كبرى، وذلك في إطار تفعيل إتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية الموقعة عام 1982[(1)]. كما شرعت عدة بلدان عربية في التفاوض مع الاتحاد الأوروبي لإقامة إتفاقيات مشاركة إقتصادية في إطار إتفاقيات المشاركة بين الاتحاد ودول جنوب البحر المتوسط العربية وغير العربية أو ما يطلق عليها The Euro-Med Agreement [(2)]. وهنا يثار التساؤل حول انعكاس إتفاقيات المشاركة بين الاتحاد الأوروبي وبعض الدول العربية على تحقيق هذه الدول أقصى فائدة ممكنة من إقامة منطقة التجارة العربية الحرة.

ويتوقف تعظيم الفائدة الإقتصادية المرجوة من الإتفاقيات المشار إليها على العديد من العوامل؛ لعل من أهمها طبيعة هذه الإتفاقيات من حيث درجة الشمول، الجوانب المؤسسية والتنظيمية، آلية فض المنازعات وما يتعلق بها من تسهيلات تقدمها للدول الأعضاء وقيود تفرضها عليها (فوزي، 1999)، بالإضافة إلى عوامل خارجية نذكر منها على سبيل المثال، المناخ الاقتصادي والسياسي السائد، قدرة الدولة على تعبئة المدخرات وجذب الاستثمارات الأجنبية ودور كل من الحكومة والقطاع الخاص في النشاط الاقتصادي ودرجة التصنيع والقدرة على التصدير (Galal and Hoekman, 1996).

تركز هذه الورقة على أحد الشروط المتضمنة في هذه الإتفاقيات وهى قواعد المنشأ؛ وذلك لعدة أسباب. فعلى الرغم من الدور الهام الذي تلعبه قواعد المنشأ في مجال التجارة الدولية، إلا أنها لم تحظ بالاهتمام الذي تستحقه. ولا يمكن اعتبار قواعد المنشأ ظاهرة حديثة، ولكن الدور الذي تلعبه كأداة من أدوات السياسة التجارية والآثار الإقتصادية المترتبة على استخدامها لم يحظ بالاهتمام إلا مؤخراً. وهناك ثلاثة أسباب أساسية تكمن وراء زيادة الاهتمام بدراسة قواعد المنشأ وتحليل الآثار الإقتصادية المترتبة عليها، تتمثل في زيادة عدد إتفاقيات التجارة الحرة المبرمة بين البلدان المختلفة مؤخراً ، إنتشار ظاهرة تدويل العملية الإنتاجية وتقلص استخدام التعريفة الجمركية كأداة من أدوات الحماية للسلع المتبادلة.

ويستهدف البحث دراسة تأثير قواعد المنشأ في كل من إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية وإتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الحرة على قدرة الدول العربية على تعظيم استفادتها من التعاون الإقليمي العربي. ونظراً لصعوبة دراسة قواعد المنشأ في جميع إتفاقيات المشاركة الأوروبية – العربية في ضوء ما تتسم به هذه القواعد من تعقيد وتفاصيل كثيرة، ناهيك عن تنوع واختلاف آثارها الإقتصادية؛ فقد وقع الاختيار على قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقية المشاركة بين الاتحاد الأوروبي وكل من مصر وتونس والمغرب، ذلك أن الدولتين الأخيرتين قد وقعتا بالفعل على هذه الإتفاقية كما أن مصر في طريقها للتوقيع عليها في القريب العاجل.

وللوصول إلى نتائج دقيقة، كان لزاماً علينا التركيز على صناعة بعينها نظراً لاختلاف قواعد المنشأ من صناعة لأخرى. وعليه فقد استهدف البحث دراسة الآثار المترتبة على تطبيق قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية العربية على صناعة الغزل والنسيج، لما تتمتع به هذه

---

(1) وقد وقعت 14 دولة على هذه الإتفاقية، وشرعت 8 منها فقط بتنفيذ جدول تخفيض التعريفة الجمركية بينها . علاوة على هذا، نجد أن هناك ما يربو على 45 إتفاقية للتبادل التجاري بين الدول العربية مثل الإتفاقيات المبرمة بين جمهورية مصر العربية وكل من المغرب وتونس والأردن ولبنان وبين المغرب وتونس والأردن و لبنان (Fawzy, 2000).

(2) تساور البعض الشكوك حيال مدى استفادة هذه الدول من إقامة منطقة تجارة حرة مع الاتحاد الأوروبي على اعتبار عدم قدرتها على مواجهة المنافسة الشديدة الناتجة عن فتح أسواقها أمام المنتجات الأوروبية. وأن كان البعض يرى أن هذه المنافسة ستؤثر إيجابياً على تهيئة هذه الدول للمنافسة الدولية القادمة لا محال في ضوء التوجه المتزايد نحو العولمة وفي ظل إتفاقية الجات وما نتج عنها من تشجيع إقامة تكتلات إقليمية على مستوى العالم ككل.

الصناعة من أهمية قصوى في الدول الثلاث[3] وذلك في محاولة لتقييم آثار قواعد المنشأ الأوروبية في مجال دفع فرص التعاون بين الدول الثلاث، كنموذج لما يمكن أن يكون عليه الحال بين كافة الدول الأعضاء في منطقة التجارة العربية الحرة. وقد انتهجت الدراسة منهجاً تحليلياً لدراسة الآثار المتوقعة لقواعد المنشأ الأوروبية – العربية على تحقيق أقصى فائدة من إقامة منطقة تجارة حرة بين الدول العربية، بالإضافة إلى تبني تحليل كمي في محاولة لتقييم أثر هذه القواعد على مدى إمكانية تعظيم إستفادة الدول العربية من التعاون الإقليمي.

قواعد المنشأ: المفهوم والقياس والآثار الإقتصادية

تلعب قواعد المنشأ دوراً هاماً في إتفاقيات إقامة مناطق للتجارة الحرة والتكتلات الإقليمية، حيث تؤثر على تدفقات السلع والخدمات بين المناطق المختلفة وكذلك على الاستثمار. ولعله من المفيد قبل الانتقال إلى دراسة قواعد المنشأ في الواقع العملي إستعراض الإطار النظري لهذه القواعد من حيث تعريفها وأهميتها وطرق قياسها وكذلك من حيث الآثار الإقتصادية الناجمة عن استخدامها.

مفهوم قواعد المنشأ وطرق قياسها

تعرف قواعد المنشأ Rules of Origin بأنها مجموعة القواعد المستخدمة لتحديد هوية أو جنسية السلع موضع التبادل. وفي الماضي إقتصر استخدام قواعد المنشأ على الأغراض الإحصائية[4]؛ كما استخدمت قواعد المنشأ لتحديد السلع المستوردة والمصدرة التي تتمتع بالمعاملة التفضيلية أو التي يتم وضع قيود على تبادلها. ونظرياً، تعد قواعد المنشأ إحدى أدوات السياسة التجارية التي تستخدم لتحديد منشأ السلع المستحقة للمعاملة التفضيلية (El-Megharbel, forthcoming).

كما تلعب قواعد المنشأ دوراً هاماً في تحديد القيود الكمية Quantitative Restrictions، ورسوم الدروباك Duty Drawback، ومكافحة الإغراق Antidumping، والإجراءات الوقائية Safeguards Proceedings، وحساب الضريبة المضادة Countervailing Duty، والمشتريات الحكومية Government Procurement. وهنا تجدر الإشارة إلى ضرورة التمييز بين قواعد المنشأ التفضيلية Preferential Rules of Origin وقواعد المنشأ غير التفضيلية Non-Preferential Rules of Origin. وتستخدم القواعد التفضيلية لتحديد السلع التي يتم تبادلها في إطار إتفاقيات التجارة الحرة أي التي تستحق المعاملة التفضيلية، بينما تستخدم القواعد غير التفضيلية للفصل في قضايا الإغراق والقيود الكمية وغيرها. وتستخدم قواعد المنشأ في تحقيق الحماية للسلع الوسيطة المحلية، خاصة وأن تلك الحماية لا يمكن تحقيقها من خلال التحكم في التعريفة الجمركية كما سيتضح فيما بعد. كما يمكن الاستفادة من قواعد المنشأ لتحديد جنسية الشركات المختلفة، خاصة في حالة اتخاذها بعض المزايا التفضيلية أو الحوافز الخاصة.

وتنبع قواعد المنشأ من نظرية شرط المكون المحلي The Local Content Requirement التي تنص على ضرورة إشتمال السلع محل التجارة على حد أدنى من المكون المحلي، والتي تستخدم لتحقيق الحماية المطلوبة لمستلزمات الإنتاج المحلية. وتعد هذه النظرية أحد القيود غير الجمركية Non-Tariff Barrier (NTB) المستخدمة لتشجيع إستخدام مستلزمات الإنتاج المحلية. ومن هذا المنطلق تحدد قواعد المنشأ نسبة المكون المحلي الواجب توافرها في السلع التي يتم

(3) لمزيد من التفاصيل حول أهمية هذه الصناعة، أنظر على سبيل المثال (Abdel-Latif and Sakr, 2000)

(4) حيث يقوم المستوردون والمصدرون بوضع علامات على السلع محل التجارة وذلك بغرض تحديد منشأها ولكي يتعرف المستهلكون أو المنتجون على منشأ السلع التي يقومون بشرائها بغرض الاستهلاك أو لاستخدامها في العملية الإنتاجية.

تبادلها بين البلدان المختلفة، وذلك بهدف إضفاء صفة المنشأ عليها حتى تتمكن من الحصول على الإعفاء الجمركي الذي توفره إتفاقية منطقة التجارة الحرة.

وتستخدم قواعد المنشأ لمنع حدوث تسلل تجاري Trade Deflection ، حيث يتم تصدير السلع التي تعاني من ارتفاع التعريفة الجمركية عند دخولها دولاً معينة إلى تلك الدول التي تتمتع بإعفاء جمركي أو بتعريفة جمركية منخفضة بهدف إعادة تصديرها إلى الدول ذات التعريفة الجمركية العالية. وفي هذه الحالة تظهر الحاجة إلى فرض قواعد للمنشأ بالغة التعقيد والتقييد. وعلى الرغم من أهمية وجود قواعد صارمة لإكساب السلع صفة المنشأ إلا أن هذه القواعد تشكل عبئاً على المنتجين، ومن ثم تؤدى إلى زيادة تكلفة الإنتاج، مما يسفر عن سوء توزيع الموارد الإقتصادية، وبالتالي يؤثر سلباً على الرفاهة الإقتصادية بشكل عام. وفي بعض الأحيان يضحي المنتجون بالمعاملة التفضيلية التي قد يحصلون عليها أي التمتع بإلغاء التعريفة الجمركية على السلع التي يصدرونها أو بتخفيضها، إذا كانت تكلفة تطبيق قواعد المنشأ أعلى من التخفيض في التعريفة أو من الفائدة التي تعود عليهم من المعاملة التفضيلية. وفي أحيان أخرى قد يتخذ المنتجون قراراً بالإنتاج للسوق المحلي دون الاهتمام بالتصدير (Falvey, 1997).

تعد قواعد المنشأ إحدى أدوات السياسة التجارية التي تشتمل على قدر كبير من القرارات التحكمية المراعية لاعتبارات العدالة والكفاءة الإقتصادية، ويثار جدل شديد حول الدور الذي تلعبه كسياسة حماية. ونظراً لأن قواعد المنشأ تعتبر أحد القيود الفنية غير الجمركية التي تسعى الدول إلى تضمينها إتفاقيات التجارة الحرة بهدف توفير أكبر قدر ممكن من الحماية لمنتجاتها المحلية، وهو ما لا يتفق مع القواعد المنصوص عليها في إتفاقية الجات، فقد تم إدراجها على قائمة المناقشات التي دارت بشأن القيود الفنية وغير الجمركية خلال دورة أوروجواي. كما أن التوسع في إقامة مناطق التجارة الحرة بين البلدان المختلفة قد أدى إلى اشتراك الدولة الواحدة في اكثر من إتفاقية للتجارة، الأمر الذي نتج عنه تطبيق أكثر من مجموعة من قواعد المنشأ المتضاربة والمتداخلة في أغلب الأحوال، مما أثر سلباً على التدفقات التجارية بين الدول المختلفة. وأصبح من الضروري إتخاذ الإجراءات اللازمة لتحقيق التوافق Harmonization بين قواعد المنشأ المختلفة (Vermulst, 1994).

ننتقل الآن إلى دراسة الطرق المختلفة المستخدمة في قياس أو تحديد منشأ السلع المختلفة، وكذلك تحليل نقاط الضعف والقوة أو عيوب ومزايا هذه الطرق[5].تكتسب السلعة التامة الصنع والمنتجة باستخدام عمالة ومواد أولية محلية، مباشرة، منشأ الدولة التي أنتجت بها دون الحاجة إلى إثبات ذلك باستخدام قواعد معقدة للمنشأ. كما أن إتمام العملية الإنتاجية لسلعة ما في بلد واحد يسهل من تحديد منشأها. مثال ذلك أن السلع الزراعية المزروعة في أرض مصرية تكتسب المنشأ المصري دون الحاجة إلى إثبات ذلك، ولكن إذا ما تم استخدام منتجات وسيطة مستوردة من دولة أو أكثر في إنتاج سلعة، أو إذا ما تم تصنيع سلعة ما في أكثر من دولة، فإن عملية تحديد منشأ المنتج النهائي تصبح معقدة وتحتاج لوضع قواعد محددة لتحقيق ذلك. وهناك أكثر من طريقة لتحديد منشأ السلع المصنعة أو تلك التي تم تجميعها.

وتختلف هذه الطرق من حيث درجة وضوحها وشفافيتها وقدرتها على التحديد المسبق لمنشأ السلع، ودرجة تعقدها. وتتلخص هذه الطرق في التحول الجوهري، تغيير البند الجمركي، والقيمة المضافة والاختبار الفني. ويستعرض جدول (1) أهم ملامح كل أسلوب من أساليب قياس قواعد المنشأ وكيفية حسابه، وكذلك المزايا والعيوب الخاصة بكل منها.

(5) لمزيد من التفاصيل، أنظر: Komuro (1997), LaNassa (1995), Plameter (1993) and Vermulst (1994)

جدول 1: طرق قياس قواعد المنشأ: التعريف، المزايا والعيوب

	التغيير الجوهري **Substantial Transformation**	تغيير البند الجمركي **Change in Tariff Heading**	القيمة المضافة **The Value Added Method**	الاختبارات الخاصة **Specified Process Tests**
التعريف	يكتسب المنتج النهائي منشأ الدولة التي تم فيها آخر تغيير جوهري، بحيث تسفر العمليات التصنيعية عن سلعة جديدة ذات موصفات واستخدامات جديدة ومختلفة.	تكتسب السلعة منشأ الدولة التي تم فيها إجراء عمليات إنتاجية نتج عنها سلعة مختلفة يمكن تصنيفها تحت بند جمركي جديد.[6]	تكتسب المدخلات منشأ الدولة التي تحقق فيها حداً أدنى من القيمة المضافة محلياً. وتستخدم كوسيلة إضافية.	تكتسب السلعة منشأ الدولة التي تجرى فيها عمليات تصنيعية بعينها. وفي أغلب الأحوال تستخدم هذه الطريقة كشرط إضافي.
المزايا	يتسم بالوضوح والشفافية والسهولة.			
العيوب	أسلوب غير دقيق ويحتوى على كثير من التقديرات التحكمية. كما أنه مرتفع التكلفة ويستغرق وقتاً طويلاً، ويتطلب جمع تفاصيل كثيرة عن الإنتاج لتحديد العملية الإنتاجية التي تؤدى إلى إكساب سلعة ما صفة المنشأ. وتستغل الجماعات المختلفة هذا الأسلوب لتحقيق أغراضها الخاصة وذلك عن طريق تحديد عملية إنتاجية بعينها لإكساب المنشأ.[8]	يتطلب الدراية التامة بالعمليات التصنيعية المختلفة للتأكد من أنها قد أدت إلى تغيير المدخلات إلى سلعة مختلفة يمكن بالفعل إدراجها تحت بند جمركي جديد. ويتعرض للتدخل من جانب جماعات الضغط. ونظراً لأن النظام المنسق يخدم أساساً الأغراض الإحصائية، فأن التعرف على منشأ السلع يحتاج إلى استخدام قواعد الإضافية. إن بعض العمليات التصنيعية كعملية التجميع مثلاً، لا تصلح	يتسم هذا الأسلوب بصعوبة التطبيق العملي، كما أنه مكلف وشديد التعقيدويستغرق وقتاً طويلاً، ويتطلب نظاماً محاسبياً تفصيلياً للتمييز بين تكاليف الإنتاج المحلية والمستوردة.كما يتسم بعدم التأكد، حيث تختلف القيمة المضافة مع الوقت وعبر الزمن ووفقاً لتغيرات سعر الصرف والأسعار العالمية للمواد الأولية. وقد تؤدى إلى بعض الآثار المشوهة	من الممكن استغلالها من قبل جماعات الضغط لفرض إجراء بعض العمليات الصناعية المحددة لإكساب السلع صفة المنشأ. كما أن هذا الأسلوب يتسم بالصعوبة من الناحية العملية لضرورة الإلمام بكافة تفاصيل العمليات الإنتاجية لكل سلعة وضرورة متابعة التطورات التقنية التي تطرأ على العمليات الإنتاجية. وقد تتضمن بعض الإتفاقيات قوائم سلبية للعمليات الإنتاجية [7] التي لو تمت لا يتم إكساب السلع صفة منشأ الدول الأعضاء في هذه الإتفاقيات.

(6) يستخدم في هذا الشأن نظام تكويد وتوصيف السلع المنسق The Harmonized Commodity Description and Coding System or The Harmonized System (HS) في تحديد التصنيف الذي تقع تحته السلع المختلفة. وينقسم هذا النظام إلى عدد من البنود . وكلما انتقلت سلعة ما من أحد البنود إلى البند التالي له أو إلى مستوى أقل من البند الأصلي كلما كان هذا يعني إجراء مزيد من العمليات التصنيعية. ويعتبر هذا النظام المبني على التدرج وفقاً لدرجة تعقيد العمليات التصنيعية مفيداً في تحديد منشأ السلع المختلفة (LaNassa, 1997) .

(7) Negative Specified Processes Test.

(8) Komuro, 1997.

		لإكساب هذه السلع صفة المنشأ. كما أن التطور التقني المتلاحق يستلزم مراجعة النظام الموحد دورياً ليجاري التطورات الحديثة. وتعتبر هذه المراجعة عملية شاقة ومكلفة وقد تؤدى إلى الإضرار بمصالح بعض الصناعات.	على تخصيص الموارد. وتؤثر تكلفة النقل ووجود أكثر من أسلوب لحساب القيمة المضافة مما يزيد من تعقيدها. كما يتحيز ضد الصناعات كثيفة العمل في البلدان النامية لانخفاض تكلفة العمل بها.	

يوضح العرض السابق أن كافة الأساليب المستخدمة لقياس قواعد المنشأ تدور حول فكرة إثبات حدوث تحول جوهري، بمعنى تحول المدخلات المستخدمة في الإنتاج إلى سلعة مختلفة يمكن إدراجها تحت بند جمركي مختلف أو تحقق قيمة مضافة معينة محلياً أو إجراء عمليات تصنيعية بعينها. وتتسم قواعد المنشأ في كافة الأحوال بالتعقيد، ولا يمكن المفاضلة بين أساليب القياس السابقة نظراً لأن كلاً منها تحتوى على بعض المزايا أو العيوب التي يصعب مقارنتها. كما أن كافة أساليب إثبات المنشأ مكلفة وتستغرق وقتاًطويلاً فضلاً عما تستلزمه من دراية تامة بتفاصيل العملية التصنيعية.وهنا يتضح مدى أهمية تحديد الطريقة التي يتم على أساسها إثبات المنشأ، حيث أن التحدي الذي تواجهه إتفاقيات التجارة العالمية يتمثل في صياغة قواعد واضحة ومتسقة وسهلة التطبيق من الناحية العملية ومتسقة ومن الممكن إستخدامها لتحديد المنشأ مسبقاً. وتنطوي القواعد شديدة التفاصيل على ذات المشاكل المتضمنة في قواعد المنشأ المتسمة بالبساطة. وتلعب جماعات الضغط والاعتبارات السياسية والقوى الاحتكارية دوراً كبيراً في صياغة قواعد المنشأ. وهنا أيضاً تتضح أهمية صياغة قواعد بسيطة ومتسقة للمنشأ.

الآثار الإقتصادية لقواعد المنشأ

على الرغم من أهمية دراسة الآثار الإقتصادية لقواعد المنشأ إلا أننا نجد أن الدراسات التي تناولت هذا الموضوع تعد محدودة للغاية، خاصة إذا ما قورنت بالدراسات القانونية التي تمت حول القواعد المحددة لقواعد المنشأ والتكييف القانوني لها، وكذلك الإجراءات الواجب إتباعها في حالة وجود منازعات حول إثبات المنشأ (Falvey, 1997). وفيما يلي نقوم بعرض الآثار الإقتصادية المتوقعة لتطبيق قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات التجارة على كل من تدفقات السلع والخدمات بين البلدان المختلفة والسلوك الاقتصادي للمنشآت والاستثمار والرفاهة الإقتصادية.

- **الآثار على السلوك الاقتصادي للمنشآت:** يرى كثير من الاقتصاديين أن اتخاذ القرارات الاستثمارية والإنتاجية الأكثر كفاءة يستلزم أن تعامل المشروعات قواعد المنشأ كأحد العوامل التي تحدد تكلفة الإنتاج. فعندما تقوم المنشأة التي تسعى إلى تعظيم أرباحها باختيار الفن الإنتاجي الذي سوف تستخدمه فإن قرار اختيار المدخلات المستخدمة لا يتوقف فقط على أسعارها وإنما لابد من مراعاة تأثير هذا الاختيار على تحديد منشأ المنتج النهائي. وقد تؤدى قواعد المنشأ إلى اتخاذ قرار بشراء مدخلات مرتفعة التكلفة بدلاً من تلك المنخفضة التكلفة التي يتم استيرادها من دول أخرى أو يتم إنتاجها محلياً لمجرد أن المدخلات الأولى تؤدي إلى إكساب المنتج النهائي صفة المنشأ بينما لا تستطيع المجموعة الثانية ذلك. وبالتالي فإنه يتم تحويل الطلب على المدخلات من المنتجين الأكثر تنافساً إلى آخرين أقل تنافساً وأكثر تكلفةً. فضلاً عن هذا فقد يؤدي ارتفاع تكلفة المدخلات إلى قيام المنشأة بتخفيض العمالة المستخدمة في الإنتاج في محاولة منها لتعويض الارتفاع في تكلفة المدخلات المستخدمة شريطة أن يسمح الفن الإنتاجي المستخدم بذلك (Falvey, 1997).

وكلما ارتفعت الأرباح المتوقعة بما يفوق تكلفة تطبيق قواعد المنشأ كلما كان لدى المنشآت دافعاً أكبر لتنفيذ هذه القواعد. أما إذا كان العكس صحيحاً فإن المنشآت تفضل سداد التعريفة الجمركية على المنتجات التي لم تكتسب صفة المنشأ وذلك بدلاً من تحملها لخسائر أكبر.ومن العوامل المؤثرة في مجال تطبيق المشروعات لقواعد المنشأ دخول البلدان في أكثر من إتفاقية للتجارة، ومن ثم تصبح هناك أكثر من مجموعة لقواعد المنشأ. وتقوم المنشآت التي تهدف إلى الربح باتخاذ القرارات المتعلقة بالإنتاج بناءً على مقارنة الأرباح بالتكلفة المتوقعة Cost-benefit Analysis مما يشكل تكلفة إضافية على هذه المنشآت. كما أن تضارب قواعد المنشأ المتضمنة في الإتفاقيات المختلفة يزيد من صعوبة اتخاذ الشركات للقرارات الإنتاجية ويستغرق وقتاً طويلاً.

- **الآثار الإقتصادية المتوقعة على التجارة:** يتوقف تأثير قواعد المنشأ، نظرياً، على تدفقات السلع والخدمات بين البلدان الأعضاء في إتفاقيات التجارة على مدى صعوبة تطبيق هذه القواعد. فكلما كانت هذه القواعد بسيطة وسهلة التنفيذ ومباشرة، كلما أدت إلى زيادة تدفقات السلع والخدمات بين الدول الأعضاء في إتفاقية التجارة. أما إذا زادت درجة تعقيد هذه القواعد بحيث يصعب تطبيقها فيكون تأثيرها سلبياً ، وتتحول قواعد المنشأ إلى أحد العوائق الفنية للتجارة. وكما سبق أن ذكرنا فإن اشتمال إتفاقيات التجارة الحرة على قواعد سهلة لتحديد المنشأ يؤدى إلى تحويل التجارة. وكلما زادت درجة تعقيد قواعد المنشأ كلما أصبح من الصعب مرور السلع نظراً لصعوبة اكتساب هذه السلع لمنشأ الدول التي يتم التصدير منها. ومن ثم فإنه لابد من محاولة التوفيق بين هذه الاعتبارات عند صياغة قواعد المنشأ، بحيث تتم المفاضلة بين اعتبارات السهولة والوضوح والأثر على زيادة حجم التبادل التجاري.

- **أثر قواعد المنشأ على تخصص الشركات Specialization:** من المتوقع أن يكون لقواعد المنشأ آثار تخصيصية على المنشآت، حيث أنه في ظل فرض قواعد صارمة للمنشأ فإن المنشآت تفاضل بين الإنتاج للسوق المحلي والإنتاج بهدف التصدير. فكلما زاد عدد الشركات التي تنتج بهدف التصدير كلما أدى هذا إلى زيادة الطلب على المواد الأولية المنتجة في الدول الأعضاء في منطقة التجارة الحرة. فإذا كانت أسعار هذه المدخلات أعلى من مثيلاتها المستوردة من دول أخرى، كلما ارتفعت تكلفة الإنتاج وفقدت المنشآت قدرتها التنافسية (Falvey, 1997).

يواجه المصدرون المحليون منافسة شديدة من جانب الشركات عابرة القارات أو متعددة الجنسيات. فهذه الشركات لديها علامات تجارية خاصة بها، ولديها من العملاء من لا ترغب في فقدهم بسهولة لصالح منافسيها في الدول المختلفة. وتتوقف قدرة الشركات المحلية على مواجهة هذه التحديات على مدى قدرة منتجاتها على تطبيق قواعد المنشأ، وعلى أسعار هذه المنتجات ونوعيتها وسرعة وصولها لمنافذ البيع، وكذلك على مدى قدرتها على مقابلة الشروط الأخرى كالاعتبارات البيئية وما شابه ذلك.

- **أثر قواعد المنشأ على القرارات الخاصة بتحديد موقع الإنتاج:** تؤثر قواعد المنشأ الصارمة سلباً على قرارات المنتجين الخاصة بتحديد موقع الإنتاج، فقد تتخذ بعض المنشآت قراراً بتجميع عدد من العمليات التصنيعية في مكان واحد بهدف الاستفادة من المعاملة التفضيلية الممنوحة لها وذلك دون الالتفات لاعتبارات الكفاءة الإقتصادية. كما أن المباحثات الجارية من أجل التوصل إلى مجموعة متسقة من قواعد المنشأ يسيطر عليها في الأساس هدف خدمة الأغراض الصناعية Industry Driven نظراً لتعلقها بالسلع الصناعية بشكل عام وبالعمليات التصنيعية بصفة خاصة، ومن ثم فإنه من المتوقع أن تتأثر قرارات توطين الصناعات المختلفة بقواعد المنشأ. وكلما زادت درجة صعوبة هذه القواعد كلما زادت درجة تركز العمليات الصناعية في عدد قليل من الدول من أجل اكتساب المنتج النهائي لمنشأ هذه الدول. وينبثق عن ذلك تغيير خريطة المشروعات الصناعية وفقاً لقدرة المنشآت على تطبيق قواعد المنشأ. إضافة إلى ذلك فإنها تؤثر أيضاً على توزيع الموارد الإقتصادية (LaNassa, 1995).

وفي ضوء ما تقدم، يثار التساؤل حول مدى تأثير قواعد المنشأ على تعظيم إستفادة الدول العربية من تلك القواعد المنصوص عليها في إتفاقيات المشاركة الأوروبية وفي منطقة التجارة العربية الحرة. وقبل محاولة الإجابة على هذا التساؤل نستعرض السمات الرئيسية لقواعد المنشأ الخاصة بإتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية ومنطقة التجارة العربية وكذلك آثارها الإقتصادية المتوقعة.

قواعد المنشأ في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية وفي إتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الحرة: نظرة نقدية

يستهدف هذا الجزء استعراض السمات الرئيسية لكل من قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات الشراكة الأوروبية مع الدول العربية، وتلك الموجودة في إتفاقية إقامة منطقة تجارة عربية حرة، ثم ينتقل إلى دراسة إنعكاس قواعد المنشأ الأوروبية والعربية على إستفادة الدول العربية من إقامة منطقة تجارة حرة في ما بينها.

قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية

يتبنى الاتحاد الأوروبي مبدأ التحول الجوهري لتحديد قواعد المنشأ الخاصة بالمنتجات النهائية التي يتم إنتاجها باستخدام مواد أولية مستوردة من أكثر من دولة أو تلك التي تم إنتاجها في أكثر من مكان[(9)]. ويتم التعرف على حدوث تغيير جوهري من خلال (1) اشتراط حدوث تغيير في البند الجمركي أو (2) تحديد قائمة من العمليات التصنيعية التي تؤدي إلى إكساب صفة المنشأ[(10)] أو(3) إشتراط إستخدام نسبة معينة من المواد الخام المحلية أو تحقيق قيمة مضافة محددة (Vermulst, 1994).

ويتضمن بروتوكول قواعد المنشأ الأوروبية بنداً خاصاً بالسلع المنتجة بالكامل في الدولة والتي تكتسب مباشرة منشأ هذه الدولة، بالإضافة إلى بند منفصل للمواد الأولية مثل المعادن الأساسية والمنتجات الزراعية والأسماك والحيوانات الحية. ويتميز هذان البندان بالسهولة والوضوح. أما بالنسبة لتحديد منشأ السلع المنتجة باستخدام مواد خام من أكثر من دولة، فإن المنتج النهائي يكتسب منشأ الدولة التي حدث بها آخر تغيير جوهري[(11)] بحيث ينتج عنه منتج جديد أو يمكن اعتباره من أهم مراحل العملية الإنتاجية. وعند تعذر إثبات حدوث تغيير جوهري، يتم تحديد عمليات إنتاجية بعينها يتم القيام بها كشرط لاكتساب المنشأ. أما في حالة عدم إمكانية تطبيق هذا الشرط فيستخدم أسلوب القيمة المضافة، حيث تشترط قواعد المنشأ ضرورة إضافة قيمة معينة محلياً لقيمة المنتج مقومة على أساس سعر السلعة عند باب المصنع Ex Factory Cost.

ووفقاً لقواعد المنشأ الأوروبية، فإن السلع التي يثبت إجراء تغيير لمكان إنتاجها أو تجميعها أو ما شابه ذلك لمجرد التحايل على القواعد والقوانين المتضمنة في الإتفاقيات المختلفة فإنه لن يسمح لها باكتساب المنشأ. وفي حالة إثبات الصفة الإقليمية The Territorial Principle على منتج معين نتيجة لإجراء تغيير في موقع الإنتاج، فإنه سوف يقع على عاتق المنتجين إثبات وجود دوافع ومبررات قوية أدت إلى نقل عمليات إنتاجية معينة إلى مناطق إنتاج محددة. والغرض من فرض مثل هذه

---

(9) وقد حدد الملحق رقم (د.1) من إتفاقية كيوتو The Kyoto Convention، وهي إتفاقية دولية، يستخدمها الاتحاد الأوروبي في تعريف قواعد المنشأ ويلجأ إليها في حالات التحكيم، تسعى إلى التنسيق بين قواعد المنشأ المختلفة تحت إشراف المجلس التعاوني للجمارك(CCC) The Customs Cooperation Council، الخطوط العريضة لتعريف مفهوم التحول الجوهري المستخدم في تحديد قواعد المنشأ وذلك على اعتبار أن السلع النهائية تكتسب منشأ الدولة التي تم فيها آخر تغيير صناعي أو إنتاجي جوهري يسفر عن منتج جديد ذو صفات خاصة.

(10) كما حددت الإتفاقية مجموعة من العمليات التصنيعية التي لا تؤدي إلى إكساب السلع المختلفة لصفة المنشأ. وتشمل هذه العمليات: عمليات حفظ المنتجات خلال النقل والتخزين، عمليات لازمة لتعليب المنتجات لتسويقها وإعدادها للشحن، وعمليات التجميع البسيطة، والعمليات التي لا ينتج عنها إصباغ صفة جديدة على المنتج المستخدم في إنتاجه مدخلات مستوردة من أكثر من دولة واحدة.

(11) على الرغم من وجود اختلاف حول صياغة تعريف واضح وصريح لهذا المبدأ يكون قابلاً للتطبيق.

الإجراءات هو القضاء على أية محاولة للمراوغة والتحايل على القانون. ويطبق الاتحاد الأوروبي في إتفاقيات المشاركة الإقتصادية التي يبرمها مع الدول الأخرى مبدأ التراكم الثنائي Bilateral Cummulation، وفي بعض الأحيان يضيف الاتحاد ميزة السماح بالتراكم الإقليمي Diagonal Cummulation لبعض الدول، كما يسمح الاتحاد باستخدام القواعد السلبية Negative Lists.

وتتبع التعقيدات الشديدة في قواعد المنشأ الأوروبية من كونها تحاول تحقيق المعادلة الصعبة بين الدقة والتفصيل من جهة والمرونة من جهة أخرى. كما يغلب عليها الطابع العشوائي، خاصة في مجالات تحديد منشأ بعض السلع وإثبات الإغراق والقواعد الكمية، حيث تم تحديدها كرد فعل لظروف معينة، بحيث لا تمثل قواعد المنشأ كياناً متكاملاً، وإنما تبدو كردود أفعال لظروف معينة. فعلى سبيل المثال، نجد أن الاختبار الفني السلبي الخاص بآلات النسخ قد تمت صياغته بحيث يؤثر على تصدير آلات النسخ اليابانية، المنتجة في كاليفورنيا، إلى الاتحاد الأوروبي. كما أن المشاكل التي أثيرت بشأن الدوائر الكهربائية والحلول التي اقترحت لها قد أفادت المنتجين الأوروبيين، وتحاشت بذلك قضايا إغراق كثيرة كان من الممكن حدوثها (Vermulst, 1994).

ولا تختلف قواعد المنشأ التي يطبقها الاتحاد الأوروبي بصفة عامة، عن تلك المتضمنة في إتفاقات المشاركة مع الدول العربية. غير أن الاتحاد الأوروبي قد يعطي بعض المزايا لبعض الدول كدول شرق ووسط أوروبا ويحجبها عن الدول العربية. ونذكر في هذا الشأن نقطتين هامتين: الأولى، تتعلق بالدروباك والثانية، بمستوى التراكم المسموح به في إطار هذه الإتفاقيات. ففيما يتعلق بالدروباك، نجد أن إتفاقية المشاركة المزمع توقيعها بين الاتحاد الأوروبي ومصر، على سبيل المثال، تنص على أن المواد الخام المستوردة والمستخدمة في إنتاج سلع نهائية، لن تتمتع بميزة استرداد الرسوم الجمركية التي قام المستوردون بسدادها على تلك الخامات عند تصدير المنتجات النهائية التي استخدمت في إنتاجها. ويعتبر هذا البند مجحفاً للمنتجين، كما أنه لم يكن موجوداً في المسودات الأولى من الإتفاقية، ولم تتضمنه إتفاقيات المشاركة الأوروبية بين الاتحاد وكل من تونس والمغرب. ويؤثر هذا الشرط سلباً على الصادرات المصرية، لما يمثله من عبء إضافي على المنتجين كتكلفة. كما أن وجوده في بعض الإتفاقيات دون غيرها يؤدي إلى خلق نوع من التنافس بين الدول العربية بدلاً من تكاملها في إطار منطقة التجارة العربية الحرة.

الأمر الثاني يتعلق بالتراكم المسموح به في إتفاقيات المشاركة الأوروبية، حيث منح الاتحاد حق التراكم الإقليمي لبعض الدول دون الأخرى.ففي حين تتمتع منطقة التجارة الحرة EFTA(12) بالتكامل الثنائي والإقليمي، نجد أن الدول العربية قد حرمت من التمتع بمزايا التراكم الإقليمي. وننتقل الآن لدراسة قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الموحدة.

قواعد المنشأ المنصوص عليها في إتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الحرة

صدر إعلان إقامة منطقة التجارة العربية الحرة في عام 1997، تفعيلاً لإتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية. وقد تضمن هذا الإعلان مادة خاصة بقواعد المنشأ تنص على أن كافة المنتجات التي تدخل في التبادل التجاري الحر بين الدول الأعضاء في منطقة التجارة العربية الحرة والتي منشؤها إحدى الدول العربية الأعضاء تخضع لقواعد المنشأ التي يقرها المجلس الاقتصادي والاجتماعي. وقد نصت قواعد المنشأ العربية على أنه "يشترط لاعتبار السلع عربية لأغراض هذه الإتفاقية أن تتوافر فيها قواعد المنشأ التي يقرها المجلس، وألا تقل القيمة المضافة الناشئة عن إنتاجها في الدولة الطرف عن 40٪ من القيمة النهائية للسلعة عند إتمام إنتاجها." ووفقاً لهذه القواعد، تعتبر السلعة

(12) European Free Trade Area

ذات منشأ وطني إذا كانت منتجة بالكامل في بلد المنشأ، أما إذا كانت السلع مصنعة من مواد أولوية مستوردة فإن المنتج النهائي لا يكتسب المنشأ إلا إذا كانت القيمة المضافة الناتجة محلياً لا تقل عن 40 ٪.

ويتم حساب القيمة المضافة وفقا لقواعد المنشأ العربية، بأخذ العناصر التالية بالاعتبار: كافة الأجور والمرتبات، إستهلاك الأصول الثابتة، الإيجارات، تكلفة التمويل، المواد الخام الوسيطة ذات المنشأ الوطني، الوقود والكهرباء والماء، المصروفات العمومية والإدارية ونفقات أخرى متنوعة. وتحتسب نسبة القيمة المضافة وفقاً لأسلوب الصيغة التجميعية لعناصر القيمة المضافة، على أساس نسبة القيمة المضافة (مجموعة العناصر السابقة) إلى القيمة النهائية للسلع عند باب المصنع Ex-Factory Price، التي تحتسب على أساس القيمة المضافة مضافاً إليها المدخلات الأجنبية مطروحاً منها الرسوم والضرائب المفروضة عليها. أما الأسلوب الثاني المستخدم لحساب القيمة المضافة، فيعتمد على أسلوب القيمة النهائية للسلعة، وتحسب بطرح قيمة المواد المستوردة الداخلة في التصنيع (بعد طرح الرسوم والضرائب المفروضة عليها) من القيمة النهائية للسلعة عند باب المصنع، ويقسم الناتج على القيمة النهائية للسلعة عند باب المصنع. ومما سبق، يتضح أن القيمة المضافة تعتبر الفرق بين القيمة النهائية للسلعة وقيمة المواد المستوردة الداخلة في عملية الإنتاج بعد طرح الضرائب والرسوم المفروضة عليها. ولا يدخل في حساب القيمة النهائية للسلعة الرسوم الجمركية ورسوم الإنتاج المحلية المفروضة عليها أو على المدخلات. أما قيمة المدخلات المستخدمة في الإنتاج، فتحتسب على أساس السعر الذي اشتريت به من الخارج، دون إضافة مصاريف النقل الداخلي أو غيرها من المصروفات غير المباشرة.

وبالإضافة إلى القيمة المضافة، فإن قواعد المنشأ العربية تستخدم التغير في البند الجمركي والاختبارات الفنية لتحديد المنشأ. ولا تتضمن هذه القواعد أية قوائم سلبية، إلا في الحالات التي يتعذر فيها التحديد الإيجابي لقواعد المنشأ. كما أنها تشترط أن تطبق على كافة الدول بطريقة متسقة وموحدة ومنصفة ومعقولة، على أن لا تحدث أية آثار تشويهية أو أن تكون مقيدة للتجارة العربية أو مخلة بها. كما تسمح قواعد المنشأ العربية بالتراكم، حيث تعامل مدخلات الإنتاج المستوردة من بلد عربي آخر معاملة المدخلات الوطنية، إذا ما توفرت فيها نسبة الـ40٪ في بلد المنشأ. وتشتمل أيضاً على بند خاص بالعمليات التصنيعية الثانوية غير الكافية لإكساب صفة المنشأ. وقد تضمنت الإتفاقية القواعد المتبعة لإثبات المنشأ، كإصدار شهادة المنشأ وتصديقها ووضع دلالة المنشأ على البضاعة وما شابه. إضافة إلى ذلك، فإن قواعد المنشأ قد حددت آلية فض المنازعات في قضايا إثبات المنشأ.

الآثار المتوقعة لقواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية على منطقة التجارة العربية الحرة

في ضوء استعراض قواعد المنشأ الأوروبية – العربية وتلك المتضمنة في إتفاقية التجارة العربية الحرة، يتضح لنا وضوح قواعد المنشأ العربية وسهولتها، خاصة إذا ما قورنت بقواعد المنشأ الأوروبية. وقد وجهت للأخيرة عدة انتقادات من أهمها، أنها تتسم بدرجة كبيرة من التعقيد، حيث يصعب التنبؤ بها. وفيما يتعلق بأسلوب القياس، فإن قواعد المنشأ العربية تختلف عن نظيراتها الأوروبية المعتمدة على التغيير الجوهري وليس على القيمة المضافة كأساس لتحديد المنشأ. وفي الحالات التي يستخدم فيها أسلوب القيمة المضافة لإثبات المنشأ فإن النسبة لا تكون ثابتة، كما أنها تفوق في بعض الأحيان نسبة الـ40٪ التي تحددها قواعد المنشأ العربية، فضلاً عن إختلاف أسلوب حساب القيمة المضافة بين الاتفاقيتين.

كما إن قواعد المنشأ الأوروبية تسعى لتحقيق الأهداف التجارية لدول الاتحاد الأوروبي دون

غيرها، ناهيك عما تخلقه من خللٍ شديدٍ في الإجراءات. إضافة إلى ما سبق، فإننا نجد أن الاتحاد الأوروبي يطبق عدة أنواع من قواعد المنشأ، فهناك قواعد المنشأ التفضيلية المتضمنة في إتفاقيات التجارة المختلفة، وقواعد المنشأ العامة غير التفضيلية، وهناك نوع ثالث من القواعد يستخدم لتحديد المنتجات، ونوع آخر سابق لتحديد الإغراق وآخر لاحق لذلك، بالإضافة إلى تلك القواعد المستخدمة في تحديد القيود الكمية. كما تختلف قواعد المنشأ العربية عن نظيرتها الأوروبية في كون الأخيرة تسمح بتطبيق القوائم السلبية، بينما لا تحتوى الأولى على مثل هذه القوائم.

ونظراً لأن قواعد المنشأ الأوروبية تتم صياغتها، في بعض الأحيان، لتحديد أهداف معينة للفئات المستفيدة، فإنه من المنتظر أن ينتج عنها آثار تشويهية على التجارة الدولية للاتحاد الأوروبي وشركائه المختلفين. وبالإضافة إلى ما سبق، فإن الاتحاد الأوروبي يواجه إنتقادا شديداً يتعلق بحجب شركائه التجاريين عن المشاركة في عملية إعادة صياغة قواعد المنشأ. فهذا الحق مكفول فقط للاتحاد الأوروبي، ولا تستطيع أي من القوى المرتبطة بالاتحاد بعلاقات تجارية مناقشة هذه القواعد أو محاولة تعديلها بما يتناسب مع ظروفها الخاصة. ويقتصر حق هذه الدول على التدخل فقط في حالة رفض الاتحاد الأوروبي شهادة المنشأ أو الشك في كونها مزورة، أو في حالة رفع قضية إغراق مما يضطر الجهات المعنية إلى النظر فيها، وفي هذه الحالة يصبح من حق هذه الدول توضيح الأضرار التي لحقت بها من جراء تطبيق قواعد المنشأ الأوروبية. إن السماح للدول بالتعبير عن المشاكل التي تعاني منها، يؤدي بالتالي إلى تخفيض تكلفة مثل هذه القضايا فضلاً عما يحدثه من زيادة الثقة في النظام المطبق في الاتحاد الأوروبي.

ويؤدى ارتفاع درجة تعقيد قواعد المنشأ الأوروبية إلى آثارٍ سلبية على زيادة تدفقات السلع بين دول الاتحاد الأوروبي والدول العربية، غير أن هذا التعقيد، قد يؤدى إلى منع حدوث تحويل للتجارة. ولا يمكن توقع الأثر النهائي لهذين الأثريين إلا من خلال الواقع العملي. وتؤدى إتفاقيات المشاركة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي وبعض الدول العربية مثل تونس والمغرب والسلطة الفلسطينية والأردن، وتلك المزمع إبرامها أو الجاري التفاوض بشأنها مع كل من مصر ولبنان وسوريا إلى خلق نوع من التخصصية بين الشركات العاملة في هذه الدول، مما يؤدي التي توزيع أفضل للموارد وقدرة أكبر على التصدير لدول الاتحاد الأوروبي، مما يزيد من قدرة هذه الشركات على الاستفادة من المعاملة التفضيلية الممنوحة لها. غير أن تطبيق قواعد صارمة وبالغة التعقيد لتحديد منشأ السلع المختلفة، قد يؤدي إلى تخفيض الأرباح المتوقعة من إتفاقيات المشاركة فضلاً عن تبديد جهود هذه الدول في مجال تحرير التجارة، حيث أن شدة تعقيد قواعد المنشأ قد تؤدي في النهاية إلى زيادة حدة المنافسة بين الشركات العاملة في الدول العربية بدلاً من تكاملها لتحقيق أرباح أكثر لكافة هذه الشركات.

إن التنسيق بين قواعد المنشأ العربية والأوروبية من أجل تعظيم الفائدة المتوقعة من هذه الإتفاقيات يكتسب أهمية كبيرة [13]. فبصفة عامة، يؤدى إختلاف قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات التجارة الحرة المبرمة بين أطراف مختلفة إلى انخفاض درجة الاستفادة من هذه الإتفاقيات، فعلى سبيل المثال نجد أن المنتجات التي تكتسب المنشأ الأوروبي في إطار إتفاقيات المشاركة بين الاتحاد الأوروبي ودول شرق ووسط أوروبا تصبح غير قادرة على إثبات المنشأ وفقاً للقواعد المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع دول المغرب العربي. ويترتب على ذلك صعوبة قيام المنشآت المختلفة بالمنافسة في أكثر من سوق خارجية واحدة من خلال تصدير نفس المنتجات. حيث تتمتع هذه المنتجات بالمعاملة التفضيلية في السوق الذي تتحقق فيه قواعد المنشأ، بينما لا تحصل على نفس المعاملة التفضيلية في السوق الذي يطبق قواعد مختلفة لإثبات المنشأ. وينتج عما سبق إرتفاع تكلفة تطبيق قواعد المنشأ المختلفة المتضمنة في إتفاقيات التجارة الثنائية ومتعددة الأطراف وغيرها.

---

(13) في سبتمبر 1998 تم تشكيل لجنة من خبراء من وزارة الصناعة المصرية لصياغة قواعد منشأ عربية متسقة مع نظيرتها الأوروبية، وقد فرغت بالفعل هذه اللجنة من مهمتها وسيتم إعلان وتطبيق قواعد المنشأ العربية الجديدة فور إجازتها من الدول الأعضاء في منطقة التجارة العربية الموحدة.

ويؤدي التنسيق بين قواعد المنشأ المختلفة إلى تيسير عملية التراكم في حالة سماح الاتحاد الأوروبي بتضمينه إتفاقيات المشاركة مع الدول العربية. ويلعب التراكم دوراً أساسياً في تخفيض أو حتى منع الآثار السلبية الناجمة عن تطبيق قواعد صارمة للمنشأ، كما هو الحال بالنسبة لقواعد المنشأ الأوروبية. فعلى سبيل المثال، قد يسمح الاتحاد الأوروبي لدولة من تلك الموقعة على إتفاقية مشاركة إقتصادية بالحصول على ميزة التراكم مع منطقة تجارة حرة أخرى تكون هذه الدولة عضواً فيها، كما هو الحال بالنسبة للتراكم الإقليمي بين الاتحاد و EFTA والمطبق في منطقة التجارة الحرة المبرمة بين دول وسط أوروبا.

وبعد استعراض قواعد المنشأ العربية والأوروبية ومدى التشابه والاختلاف في ما بينها وتأثيرها – من الناحية النظرية – على التجارة والسلوك الاقتصادي للمنشآت والتخصص، نعود لطرح التساؤل حول مدى تأثير هذه القواعد على تنمية وتشجيع التجارة بين البلدان العربية. ويتضح لنا من التحليل السابق، ضرورة توافر شرطين أساسيين لتعظيم استفادة الدول العربية من إتفاقيات المشاركة المبرمة مع الاتحاد، ومن تفعيل منطقة التجارة العربية الحرة. الشرط الأول، يتعلق بضرورة التنسيق بين قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الموقعة بين الاتحاد الأوروبي والدول العربية وتلك المتضمنة في إتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الحرة. أما الشرط الثاني، فيتعلق بضرورة السماح بتطبيق قواعد المنشأ التراكمية في الإتفاقيات المبرمة بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي، وكذلك في إتفاقية إقامة منطقة التجارة العربية الحرة. ويعتبر هذان الشرطان ضروريان وليسا كافيين للجزم بزيادة حجم التبادل التجاري بين الدول العربية كنتيجة مباشرة لإبرام إتفاقيات المشاركة مع الاتحاد الأوروبي والدول العربية، والشروع في تنفيذ إتفاقية منطقة التجارة العربية الحرة. وننتقل في الجزء التالي إلى دراسة الشروط الكافية التي من شأنها تنشيط التجارة العربية في ضوء التزامات هذه الدول الإقليمية.

أثر قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية وتلك الخاصة بمنطقة التجارة العربية الحرة على تنشيط التجارة العربية

وكما سبق أن ذكرنا فإنه بافتراض تحقق شرطي الاتساق بين مجموعتي قواعد المنشأ، وكذلك السماح بالتراكم القطري بين الدول العربية والاتحاد الأوروبي، لابد من التأكد من توافر مجال للتجارة بين البلدان العربية وخاصة في مجال المستلزمات الوسيطة، وذلك لتحليل مدى قدرة هذه البلدان على زيادة التعاون في ما بينها من أجل تطبيق قواعد المنشأ على نحو يزيد من قدراتها التصديرية للاتحاد الأوروبي. ونظراً لصعوبة القيام بهذا التحليل بالنسبة لكافة الدول العربية، فسوف يقتصر التحليل على ثلاثة دول هي مصر وتونس والمغرب، باعتبارها أعضاء في منطقة التجارة العربية الحرة، وكذلك نظراً لأن مصر في طريقها لتوقيع إتفاقية المشاركة مع الاتحاد، كما قامت كل من تونس والمغرب بالفعل بإبرام إتفاقيات مشاركة مع الاتحاد الأوروبي، هذا فضلاً عن توافر البيانات اللازمة والخاصة بهذه الدول. وحتى يكون التحليل مفيداً ومحدداً، فسوف نركز على دراسة إمكانية وجود تعاون بين كل من مصر وتونس والمغرب في مجال صناعة الغزل والنسيج[14]. وقد وقع الاختيار على صناعة الغزل

(14) ومن المعروف أنه وفقا لمنظمة التجارة العالمية تخضع صناعة الغزل والنسيج لإتفاقية The Agreement on Textiles and Clothing (ATC) التي حلت محل إتفاقية الألياف المتعددة. وتعد إتفاقية ATC مرحلة انتقالية حتى يتم إدماج السلع التي تخضع لها هذه الإتفاقية في إتفاقية الجات خلال عشرة أعوام تنتهي عام 2005. وتتضمن هذه الإتفاقية ثلاثة مراحل؛ الأولى تبدأ في 1998/1/1 وتغطى 16% من اجمإلي تجارة الأعضاء عام 1990، والمرحلة الثانية تبدأ في 1998/1/1 وتغطي 17% والثالثة تبدأ في 2002/1/1 وتغطي 18%. أما الـ49% المتبقية فيتم إدماجها في الإتفاقية في 2005/1/1.

والنسيج نظراً لأهميتها لهذه الدول الثلاث[15]. ويوضح الملحق الإحصائي الأهمية النسبية لصناعة الغزل والنسيج في الدول الثلاث بالاعتماد على مؤشر الميزة النسبية الظاهرة. ويتضح من هذا الملحق أن أعلى قيمة للميزة النسبية الظاهرة في مصر تبلغ 8.79 في إنتاج القطن، كما تبلغ 5.53 للمنسوجات و1.48 للملابس الجاهزة. أما في تونس فتبلغ قيم الميزة النسبية الظاهرة للقطن والمنسوجات والملابس الجاهزة 0.32 و0.84 و10.97 على التوالي، مقارنة بأعلى قيمة للأسمدة والتي تبلغ 19.13. وتبلغ الميزة النسبية لهذه القطاعات قيماً أقل في المغرب حيث تبلغ 0.15 بالنسبة للقطن و1.55 بالنسبة للمنسوجات و5.92 بالنسبة للملابس الجاهزة، في حين تبلغ أقصى قيمة للميزة النسبية الظاهرة 31.60 في \الأسمدة الطبيعية.

وبتحليل الأهمية النسبية للتجارة العربية البينية في مجال المستلزمات السلعية، بصفة عامة، وفي مجال صناعة الغزل والنسيج على وجه الخصوص، نجد على سبيل المثال، أن واردات مصر من المستلزمات الوسيطة في عام 1998 مثلت حوالي 27٪ من إجمالي الواردات كما مثلت الواردات من هذه السلع من الدول العربية 11٪ من إجمالي واردات مصر من المستلزمات الوسيطة لنفس العام. كما أن صادرات مصر من المستلزمات الوسيطة إلى الدول العربية بلغت في عام 1998 ما نسبته 9٪ من إجمالي صادرات مصر من هذه السلع و5٪ من صادراتها الكلية [16]. مما سبق يتضح أن واردات مصر وصادراتها من السلع الوسيطة من وإلى الدول العربية تمثل نسبة عالية من إجمالي صادرات وواردات مصر من هذه السلع.

كما يتضح لنا أيضا أنه بقياس مؤشر تماثل الصادرات [17] Export Similarity Index (جدول 2) ومؤشر التكامل التجاري[18] Trade Complementarity Index (جدول 3) المحسوبة باستخدام أحدث بيانات دولية متاحة أن متوسط درجة تماثل الصادرات الكلية للدول الثلاث في الفترة من 1992 وحتى 1996 بلغ 27٪ بالنسبة لصادرات كل من مصر وتونس و25 ٪ بالنسبة لصادرات كل من مصر والمغرب. أما بالنسبة لصادرات هذه الدول من الصناعات التحويلية، فتبلغ 14 ٪ بالنسبة لصادرات مصر وتونس من هذه الصناعات، و16٪ بالنسبة لصادرات مصر والمغرب. ويعتبر مؤشر تماثل الصادرات منخفضاً نسبياً، مشيراً إلى وجود تماثل في الهياكل الإنتاجية لهذه الدول،

---

(15) بلغت نسبة مساهمة هذه الصناعة 39.38**%** من القيمة المضافة للصناعة في مصر و15.51**%** بالنسبة لتونس وذلك عام 1997 (بيانات المغرب غير متاحة) (World Bank, 2000) . كما يتضح إرتفاع نسبة مساهمتها في صادرات الدول الثلاث إلى الاتحاد الأوروبي حيث بلغت نسبة ما تصدره مصر إلى الاتحاد من منتجات صناعة الغزل والنسيج 24**%** من إجمالي الصادرات إلى الاتحاد، بينما تبلغ هذه النسبة 53**%** في تونس و42**%** في المغرب (Eurostat, 1998). كما أن الميزة النسبية لهذه الصناعة بلغت 2.8**%** في مصر و0.7**%** في المغرب و1**%** في تونس (ERF, 1998).

(16) الجهاز المركزي للتعبئة العامة والأحصاء، 1999

(17) يستخدم مؤشر تماثل الصادرات لقياس مدى التشابه بين هيكل صادرات دولتين ويقاس باستخدام المعادلة التالية: $ES_{jk} = ?\ Min\ (x_{ij}, x_{ik})$ حيث ES_{jk}: مؤشر تشابه الصادرات بين الدولتين k , j و x_{ij} : نصيب صادرات السلعة i من إجمالي صادرات الدولة j ، x_i نصيب صادرات السلعة i من إجمالي صادرات الدولة (فوزي، 1999)

(18) يستخدم مقياس تكامل التجارة Trade Complementarity Index لقياس مدى تشابه هيكل صادرات دولة ما مع هيكل واردات دولة أخرى. وكلما زادت درجة التشابه كلما أدى ذلك إلى تسهيل إتفاقيات التجارة الإقليمية، حيث لا تضطر الدول الأعضاء في منطقة التجارة الإقليمية إلى الاعتماد على دول أخرى خارج المنطقة كمصدر للسلع المستوردة أو كسوق لمنتجاتها . ويقاس مؤشر تكامل التجارة بين دولتين K, J (Cij) على أنه: $Cij = 100 - ?|m_{ik} - x_{ij}|\ /2$ حيث: m_{ik} نصيب واردات الدولة K من السلعة i من إجمالي الواردات وx_{ij} نصيب صادرات الدولة j من السلعة i من إجمالي الصادرات. وتتراوح قيمة المؤشر بين صفر إذا لم يكن هناك أي تشابه بين السلع التي تستوردها دولة ما وبين تلك التي تصدرها دولة أخرى و 100 في حالة التطابق التام بين نصيب الصادرات والواردات في الدولتين(Yeats, A. (1998

مما يشجع على زيادة التبادل التجاري في الأنشطة أو الصناعات Inter-industry Trade بين هذه الدول (حلمي، 2000). ومن الممكن حدوث زيادة في التبادل التجاري بينها في مجال الصناعات التحويلية Intra-industry Trade. وبتقدير مؤشر التماثل بالنسبة لصادرات هذه الدول من الغزل والنسيج فإننا نجد أنه يصل إلى 23٪ بالنسبة لصادرات مصر وتونس من الغزل والنسيج وإلى 27.8٪ بالنسبة لصادرات مصر والمغرب من نفس المنتجات. مما يعنى أن هناك فرصاً للتكامل بين هذه الدول في مجال صناعة الغزل والنسيج. وبحساب مؤشر تماثل التجارة بين مصر والاتحاد الأوروبي نجد أنه منخفض، حيث يصل إلى 3% فقط في عام 1996.

جدول 2: مؤشر تماثل التجارة

مؤشر تماثل التجارة*		**(1992-96)** ٪
مؤشر تماثل الصادرات الكلية	بين مصر وتونس	26
	بين مصر والمغرب	25
مؤشر تماثل صادرات الصناعات التحويلية	بين مصر وتونس	14
	بين مصر والمغرب	16
مؤشر تماثل صادرات الغزل والنسيج	بين مصر وتونس	23
	بين مصر والمغرب	28
مؤشر تماثل الصادرات الكلية	بين مصر والاتحاد الأوروبي	33
مؤشر تماثل صادرات الصناعات التحويلية	بين مصر والاتحاد الأوروبي	31
مؤشر تماثل صادرات الغزل والنسيج	بين مصر والاتحاد الأوروبي	3

المصدر: تم حساب هذه المؤشرات باستخدام بيانات UNCTAD, International Trade Analysis System, CD-و Trade Statistics Yearbook, 1997 Rom. وقد حسبت مؤشرات تماثل الصادرات عن متوسط الفترة 1992-1996بالنسبة لمصر وتونس والمغرب. أما بالنسبة لمؤشرات تماثل التجارة بين مصر والاتحاد الأوروبي فقد تم حسابها لعام 1996.

وقد أسفر تقدير مؤشرات التكامل التجاري بين هذه الدول عن ارتفاع درجة التكامل المحتملة بين الصادرات المصرية والواردات المغربية (32٪) وبين الصادرات المصرية والواردات التونسية (29٪) مقارنة بالواردات المصرية والصادرات التونسية (21٪) والصادرات المغربية (20.٪). وإذا قمنا بحساب هذا المؤشر بالنسبة لصناعة الغزل والنسيج (جدول 4)، فإننا نجد أن درجة التكامل المحتملة بين الواردات المصرية والصادرات المغربية من هذه المنتجات (32٪) وكذلك بين الواردات المغربية والصادرات المصرية (28٪)، وهو ما يفوق درجة التكامل بين الواردات المصرية والصادرات التونسية (24٪) وبين الواردات التونسية والصادرات المصرية (21٪).

جدول 3: مؤشر تكامل التجارة في صناعة الغزل والنسيج

مؤشر تكامل التجارة (1995-97) ٪	الواردات المصرية والصادرات التونسية	الواردات المصرية والصادرات المغربية	الواردات التونسية والصادرات المصرية	الواردات المغربية والصادرات المصرية
الغزل والنسيج	24	32	21	28
الألياف	87	88	93	93
الغزول	71	71	30	48
الملابس الجاهزة	67	74	84	87

المصدر: تم حساب هذه المؤشرات باستخدام بيانات UNCTAD, International Trade Statistics Yearbook, 1997 وTrade Analysis System, CD-Rom. وقد حسبت مؤشرات تكامل التجارة عن متوسط الفترة 1995-1997.

وعلى الرغم من أهمية معرفة درجة التكامل بين هذه الدول في مجال صناعة الغزل والنسيج، إلاّ أن تحديد مجالات هذا التكامل بشكل أدق وأكثر تفصيلاً من خلال تقدير درجة التماثل بين مكونات هذه الصناعة يعطي صورة أوضح للمجالات التي من الممكن حدوث تكامل فيها. وبحساب مؤشر التكامل بين المجموعات المختلفة لصناعة الغزل والنسيج في الدول الثلاث، يتبين ارتفاع إحتمال زيادة صادرات مصر من الألياف القطنية والملابس الجاهزة إلى كل من تونس والمغرب وإرتفاع واردات مصر من الغزول من كل منهما.

ونخلص مما سبق إلى أن السماح بالتراكم الكامل لقواعد المنشأ بين هذه الدول سيسمح لمصر على سبيل المثال بتصدير الألياف القطنية إلى كل من تونس والمغرب، حيث يتم تحويل هذه الألياف إلى غزول يعاد تصديرها إلى مصر، كما يتم استخدامها في صناعة المنسوجات المختلفة التي يتم تصديرها للاتحاد الأوروبي. وهذا التخصص في العمل سيزيد من كفاءة العملية الإنتاجية ويخفض من تكلفتها، خاصة وأن تبادل هذه السلع سيتم في إطار منطقة التجارة العربية الحرة، ومن ثم تصبح الأسعار أقل وتؤدى في ذات الوقت إلى إكساب المنتج النهائي لصفة المنشأ. وبالطبع فإن هذه النتيجة بها درجة عالية من التعميم، حيث أن صناعة الغزل والنسيج تضم عدداً كبيراً من الصناعات كالغزول بأنواعها، والخيوط، والأقمشة، والبيضات والستائر، والسجاد، والملابس الجاهزة وغيرها. ومن ثم فإن تحليل خصائص هذه الصناعة بدرجة أعلى من التفصيل يوضح أن إنتاج هذه الصناعات يختلف من دولة لأخرى. حيث نجد على سبيل المثال، أن مصر تتخصص في إنتاج الألياف وخاصة القطنية منها، بينما تتخصص تونس والمغرب في الملابس الجاهزة وخاصة البنطلونات، مما يشجع على إقامة خطوط إنتاج بين هذه الدول حيث تتخصص مصر في إنتاج الألياف التي يتم تصديرها إلى تونس والمغرب من أجل استخدامها في إنتاج الملابس الجاهزة وخاصة البنطلونات.

ونظراً لأن بعض المراحل الإنتاجية التي تمر بها الألياف والغزول حتى تتحول إلى ملابس جاهزة تعتمد على الاستيراد من الخارج فقد يشجع هذا على محاولة جذب هذه الدول للاستثمار الأجنبي لسد العجز في المراحل الإنتاجية الوسيطة. ويكون هذه الاستثمارات تخدم المنطقة بأكملها وليس دولة واحدة فإنه يصبح لديها حافز كبير لإقامة المشروعات المختلفة بالمنطقة، لسد الحاجة من المنتجات الوسيطة اللازمة لصناعة الغزل والنسيج.

الخلاصة والتوصيات

يتضح لنا من التحليل السابق أن التراكم متعدد الأطراف يؤدي بصفة عامة، إلى زيادة استفادة الدول العربية من قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقيات المشاركة الأوروبية مع الدول العربية، ومن تلك المنصوص عليها في إتفاقية إقامة منطقة التجارة الحرة. حيث يؤدى السماح بالتراكم متعدد الأطراف بين الدول العربية إلى زيادة قدرة منتجاتها على اكتساب المنشأ بشكل أكثر كفاءة، ودون أن يؤدى ذلك إلى زيادة تكلفة الإنتاج. فضلاً عن هذا تظهر أهمية التنسيق بين قواعد المنشأ المختلفة للأسباب التي سبق ذكرها.

وبدراسة تجارب الدول الأخرى في هذا المجال، نجد على سبيل المثال، أن دول الاتحاد الأوروبي قد وقعت إتفاقية مشاركة مع دول EFTA. ولم تستطع هذه الدول وكذلك الاتحاد الأوروبي تعظيم الفائدة المرجوة من إقامة منطقة التجارة الحرة في ما بينها نظراً لتطبيق مجموعات مختلفة من قواعد المنشأ، حيث طبقت دول EFTA قواعد منشأ خاصة بها تختلف عن تلك المستخدمة في الاتحاد الأوروبي، كما أنها تختلف عن تلك الموجودة في إتفاقية التجارة الحرة بين الاتحاد ودول EFTA. ولم يكن في مقدور هذه الدول أيضاً إستخدام المواد الخام المنتجة في كل هذه الدول بدرجة الحرية التي كان من المفروض أن توفرها لها هذه الإتفاقيات. وقد تم حل هذه المشكلة في يناير 1997 عن طريق تطبيق التراكم الأوروبي الكلي Pan-European Cummulation. وبمقتضى هذه الإتفاقية تطبق نفس قواعد المنشأ على كل من دول الاتحاد الأوروبي ودول EFTA ودول أوروبا الشرقية، ومن ثم تتمتع المواد الخام المنتجة في هذه الدول بالحرية التامة في الحركة في ما بينها وتعامل منتجات أي دولة من هذه الدول كمعاملة المنتجات المحلية تماماً. وعليه فإننا نخلص إلى نتيجة مفادها أن تعظيم الاستفادة من منطقة التجارة العربية الحرة يتطلب اتخاذ الإجراءات التالية:

أولاً: توحيد وتنسيق قواعد المنشأ المتضمنة في إتفاقية التجارة العربية الحرة مع تلك المتضمنة في إتفاقية المشاركة
الثنائية مع الاتحاد الأوروبي، وذلك بهدف:

- تخفيض تكلفة تطبيق قواعد المنشأ بصفة عامة، خاصة إذا كان هناك أكثر من مجموعة من قواعد المنشأ في حالة الانضمام لأكثر من منطقة تجارة حرة.
- منع تضارب قواعد المنشأ المختلفة التي تؤدى إلى إرتفاع تكلفة تطبيق هذه القواعد كما سبق ذكره، بالإضافة إلى صعوبة قيام المنشآت المختلفة بالتصدير في ظل هذا التضارب، مما قد يجعلها تقرر في النهائية الإنتاج للسوق المحلي فقط.
- تعظيم الفائدة من ميزة التراكم الذي يستهدف في الأساس تخفيض الآثار السلبية لقواعد المنشأ الصارمة التي تفرضها إتفاقية المشاركة مع الاتحاد الأوروبي.

ثانياً: الوصول التدريجي إلى التراكم الكامل بين كافة الدول العربية الموقعة على إتفاقيات مشاركة مع الاتحاد الأوروبي، حيث أن التراكم الكامل يسمح بحساب العمليات التصنيعية المختلفة التي تتم في كافة الدول، في حين أن التراكم متعدد الأطراف يشترط إجراء كافة العمليات الإنتاجية اللازمة لاكتساب المنشأ في دولة واحدة، فإذا لم يتم ذلك لا تدخل هذه العمليات في حساب قواعد المنشأ التراكمية. بمعنى أنه في ظل التراكم متعدد الأطراف لابد من استكمال كافة الشروط التي تمكن من اكتساب المنشأ في الدولة التي تم إنتاج المدخلات فيها من قبل، حتى يسمح بتطبيق التراكم متعدد الأطراف (وزارة الاقتصاد، 2000).

غير أن، هذه الشروط تعد ضرورية ولكنها ليست كافية. فهناك عوامل أخرى قد تساهم إيجابياً

في تعظيم الاستفادة من التكامل بين هذه الدول في مجال صناعة الغزل والنسيج، لعل من أهمها:

- أن تسمح إتفاقيات المشاركة الأوروبية باسترداد الرسوم الجمركية على الخامات المستوردة (رسوم الدروباك) إذا ما تم الإنتاج للسوق المحلي أو للتصدير للدول العربية.

- التنسيـــق بين القوانين والإجراءات المؤثرة على صناعة الغزل والنسيج في الدول الثلاث من حيث المعاملة الضريبية والجمركية وما شابه ذلك.

- تحسين طرق النقل والمواصلات بين هذه الدول، مما يسهل نقل المنتجات ويخفض من تكلفته، كإحياء فكرة إنشاء خطوط سكك حديدية في ما بينها.

- كما يمكن رسم سياسات لتحفيز الاستثمار المحلي والأجنبي المباشر لزيادة الاستثمارات في هذه الصناعة في الـــدول الثلاث، للاستفـــادة من وفورات الحجم ومن كبر حجم السوق التي تضم الدول العربية الثلاث ودول الاتحاد الأوروبي.

إن التحليل السابق يعتبر بداية لدراسة إحتمالات التعاون والتكامل بين الدول العربية في المجالات المختلفة، وذلك بهدف تعظيم إستفادتها من منطقة التجارة العربية الحرة، في ضوء إلتزاماتها الدولية الأخرى.

الملحق الاحصائى

متوسط الميزة النسبية الظاهرة منذ 1984 وحتى 1995 لكل من مصر، تونس والمغرب

السلعة حسب التصنيف التجاري القياسي الدولي (SITC) على الحد الثاني	مصر	تونس	المغرب
00	1.33	0.60	0.01
01	0.15	0.08	0.02
02	0.13	0.06	0.00
03	0.28	2.79	9.95
04	0.59	0.19	0.06
05	2.80	1.63	9.79
06	1.12	0.10	0.34
07	0.47	0.26	0.40
08	0.49	0.16	0.15
09	0.50	0.05	0.58
11	0.04	0.41	0.31
12	0.06	0.33	0.02
21	0.03	0.07	0.28
22	0.02	0.01	0.02
23	0.00	0.00	0.00
24	0.04	0.07	0.12
25	0.00	0.40	2.18
26	8.79	0.32	0.15
27	0.67	2.08	31.60
28	0.07	0.37	2.82
29	2.72	0.50	3.83
32	0.86	0.00	0.13
33	4.94	2.32	0.30
34	0.37	0.13	0.00
35			
41	0.08	0.01	0.64
42	0.03	12.02	0.56
43	0.29	0.02	0.24
51	0.22	2.29	5.68
52	0.08	0.00	0.00

يتبع ←

الملحق (تابع)

المغرب	تونس	مصر	السلعة حسب التصنيف التجاري القياسي الدولي (SITC) على الحد الثاني
0.05	0.09	0.24	53
0.27	0.09	0.36	54
0.96	0.35	0.66	55
18.24	19.13	2.75	56
0.61	0.55	0.18	57
0.03	0.08	0.05	58
0.03	0.04	0.37	59
1.6	4.18	0.36	61
0.39	0.33	0.07	62
1.11	0.19	0.10	63
0.07	0.13	0.05	64
1.55	0.84	5.53	65
0.15	0.77	0.16	66
0.04	0.23	0.93	67
0.81	0.06	4.89	68
0.18	0.54	0.45	69
0.02	0.07	0.01	71
0.26	0.59	0.02	72
0.08	0.07	0.00	73
0.81	0.27	0.68	81
0.07	0.11	0.25	82
1.94	1.71	0.17	83
5.92	10.97	1.48	84
2.26	1.10	0.23	85
0.02	0.31	0.03	86
0.12	0.15	0.18	89
			91
	0.00		93
0.22	0.01	2.81	94
0.02	0.07	0.00	95

المصدر: Limam, I & Adil Abdalla (1998), *Inter-Arab Trade and Potential Success of AFTA,* API Working Paper no. 9806.

المراجع العربية

الجهاز المركزي للتعبئة العامة والأحصاء (1999)، نشرة التجارة الخارجية.

حلمي، أمنية (2000)، منطقــــة التجـــارة العربيـــة والأداء التجـــاري لمصر، في نصـــار، هبة والفونس عـــزيز (محـــرران) الصادرات المصرية وتحديات القرن الواحد وعشرين القاهرة، أبريل.

فوزي،سميحة (1999)، إتفاقية منطقة التجارة الحرة المصرية-التركية: ما هي المكاسب المتوقعة؟ ورقة عمـــل رقم 39، المركز المصري للدراسات الإقتصادية، القاهرة، ديسمبر.

وزارة الاقتصاد (2000)، تقرير بعنوان: شرح بنود تحرير التجارة في مشروع إتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية، سبتمبر.

المراجع الأجنبية

Abdel-latif, L. and Mohamed F. Sakr (2000), *International Competitiveness of the Textiles Industry*, Center for Economic and Financial Research Studies, vol. 14, May.

Auboin, M. and Sam Laird (1997), *EU Imports Measures and the Developing Countries*, WTO, Staff Working Paper TPRD9801, WPF, August.

Augier, P. and Michael Gasiorek (1999) *The Effects of Trade Liberalization between the EU and the Southern Mediterranean*, Paper presented at the ERF Sixth Annual Conference on Regional Trade, Finance and Labor, Cairo, 28-31 October.

El-Megharbel, Nihal (Forthcoming), *The Economic Effects of Rules of Origin: The Case of the Egyptian-EU Partnership Agreement*, Ph.D. Thesis that will be presented for the Economic Department, Faculty of Economics and Political Science, Cairo University.

ERF (1998), *Economic Trends in the MENA Region*.

Falvey, R. and Reed, G. (1997), *Rules of Origin as Commercial Policy Instruments*. Working Paper 1997-20, Economic Policy Research Unit, Copenhagen Business School.

Falvey, R. and G. Reed, (1998), *Economic Effects of Rules of Origin. Welwirtschftliches Archiv*, Vol. 134(2), pp. 209-228.

Fawzy, Samiha (2000), *The State of Play in the Arab Front: Would the proliferation of PTAs in the Arab region increase welfare?* Presentation presented in the First Euro-Med Meeting, held in Florence, March.

Galal, A. and Bernard Hoekman (1996), *Egypt and the Partnership Agreement with the EU: The Road to Maximum Benefits*, The Egyptian Center for Economic Studies, no. 9603.

Helmy, O. (2000), *Arab Free Trade Area and its Implications for Egyptian Trade, in Nassar*, H and Alfonse, Aziz (eds.) Egyptian Exports and Challenges of the 21st Century, Cairo, Egypt, April.

Hoekman, B. (1994), *Rules of Origin for Goods and Services: Conceptual Issues and Economic Considerations*, CEPR Discussion Papers No. 821.

Hieller, P., Nathalie Girouard and Alessandra Colecchia (1998) *The European Union's Trade Policies and Their Economic Effects*, OECD, Working Papers no. 194, Paris.

Komuro, N. (1997), *Pan European Rules of Origin, Revue des Affaires Européennes*, no. 3 pp. 324-341.

Kowalczyk, C. and D. Davis, (1996), *Tariff Phase-Outs: Theory and Evidence from GATT and NAFTA*. National Bureau of Economic Research, Working Paper No.5421, January.

LaNassa III, J. (1995), *An Evaluation of the Uses and Importance of Rules of Origin, and the Effectiveness of the Uruguay Round's Agreement on Rules of Origin in Harmonizing and Regulating Them*, Working Paper, Harvard Law School.

Palmeter, D. (1993) *Rules of Origin in Customs Unions and Free Trade Areas*, in Anderson, K. and Blackhurst, R. eds. Regional Integration and the Global Trading System, Harvester Wheatsheaf, Geneva.

Priess, H. and Ralf Pethke (1997), *The Pan-European Rules of Origin: The Beginning of a New Era in European Free Trade*, Common Market Law Review, no. 34, pp. 773-809, August.

UNCTAD, *International Trade Statistics Yearbook*, several issues.

UNCTAD, International Trade Center, *Trade Analysis System*, CD-Rom, 1997

Vermulst, E, P. Waer, and J. Bourgeois, (1994), *Rules of Origin in International Trade*, Ann Arbor: The University of Michigan Press.

World Bank, *World Development Indicators*, CD-Rom, 2000

Yeats, A. (1998), "*What Can Be Expected from African Regional Trade Arrangements? Some Empirical Evidence*," Policy Research Working Paper No.2004 The World Bank, Washington DC: The World Bank.

ملخص وقائع ورشة العمل حول
"القطاع المصرفي في الدول العربية: الأداء والتحديات"
(الكويت: 19-20 فبراير2001)

عـــرض: ريـــاض دهال

ملخص وقائع ورشة العمل حول
"القطاع المصرفي في الدول العربية: الأداء والتحديات"
(الكويت: 19-20 فبراير 2001)

عرض: رياض دهال*

إنطلاقاً من اهتمامه بموضوع القطاع المصرفي في الدول العربية، نظم المعهد العربي للتخطيط ورشة عمل حول **"القطاع المصرفي في الدول العربية: الأداء والتحديات"** خلال الفترة من 19 إلى 20 فبراير 2001 بمقره في دولة الكويت.

يقوم القطاع المصرفي بدور هام في الاقتصاد ويسهم بدرجة كبيرة في تطويره. وقد بينت الأزمات المصرفية التي شهدها العالم خلال العقدين الماضيين، وعلى وجه الخصوص منها أزمة دول جنوب شرق آسيا في النصف الثاني من التسعينات، مدى انعكاس التطورات السلبية في القطاع المصرفي على الاقتصاد الوطني. وبالنسبة للقطاع المصرفي في الدول العربية، فعلى الرغم من عدم تعرضه لأزمات كبيرة، إلا أنه لا يمكن القول بأنه محم منها خاصة في مناخ العولمة. ويمكن للأقطار العربية الاستفادة من دروس الأزمات المصرفية التي وقعت في العالم وتبني خطوات وإجراءات تهدف من خلالها إلى تعزيز قطاعها المصرفي ورفع كفاءته من أجل مواجهة التحديات.

تنشط المصارف التقليدية في عدد من الدول العربية، جنباً إلى جنب مع المصارف الإسلامية، مما يجعل هيكل القطاع المصرفي في هذه الدول مختلفاً عنه في معظم دول العالم. وتتباين نسبة المصارف التابعة للقطاع العام من دولة إلى أخرى وذلك باختلاف درجة تدخل الحكومة في النشاط المصرفي. وبالإضافة إلى أنواع التقنيات المستخدمة ونوعية الخدمات المقدمة، فإن هيكل الملكية يؤثر على أداء المصارف العربية. ولكن، مهما كانت طبيعة المصارف العربية أو نوع ملكيتها أو نوعية الخدمات التي تقدمها، فإنها تواجه تحديات على المستويين الدولي والمحلي. فعلى المستوى الدولي، فإن التحدي الأكبر يتمثل في العولمة بمختلف أشكالها. أما على المستوى المحلي، فإن التنظيم والرقابة وإعادة الهيكلة والخصخصة تعتبر من أهم التحديات التي يجب على المصارف العربية التعامل معها. من هنا كانت هذه الورشة التي استهدفت توفير إطار لمناقشة القضايا المتعلقة بالقطاع

*منسق ورشة العمل وعضو في الهيئة العلمية للمعهد العربي للتخطيط.

المصرفي في الدول العربية والتحديات التي يواجهها، ومناقشة طرق التعامل مع هذه التحديات. وقد ناقشت الورشة ثمانية أوراق بحثية قام بإعدادها متخصصون في مجال القطاع المصرفي، ركزت سبعة منها على القطاع المصرفي في مصر والأردن والسودان ولبنان وتونس والجزائر، بينما تطرقت الورقة الثامنة إلى المصارف الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي. وفيما يلي ملخص للأوراق المقدمة في الورشة يبرز النقاط الرئيسية التي تناولتها هذه الأوراق.

تناولت الورقة الأولى القطاع المصرفي المصري وقد كانت من إعداد **رشا مصطفى عوض من مركز المعلومات ودعم اتخاذ القرار- مجلس الوزراء في مصر**، بعنوان **"خصائص القطاع المصرفي في جمهورية مصر العربية"**. وقد استهدفت الورقة تحليل خصائص القطاع

المصرفي المصري وذلك من خلال أربعة أقسام رئيسية. استعرض القسم الأول منها تطور الإطار المؤسسي والتشريعي للقطاع المصرفي المصري منذ بداية العمل المصرفي في مصر عام 1856 حتى وقتنا الحاضر. وقد قسمت الباحثة هذه الفترة الزمنية إلى أربعة مراحل، بدأت المرحلة الأخيرة منها عام 1991 عندما تبنت مصر برنامجاً للإصلاح الاقتصادي. واستعرض القسم الثاني من الورقة الهيكل الحالي للقطاع المصرفي المصري، حيث يحتوي هذا القطاع (عند منتصف 1999) على 63 مصرفاً منها 28 مصارفاً تجارياً و 31 مصرف استثمار وأعمال و 4 مصارف متخصصة. ومن بين هذه المصارف هناك ثمانية تابعة للقطاع العام، أربعة منها تجارية وأربعة متخصصة. وتقوم المصارف التابعة للقطاع العام بدور مهم في النشاط المصرفي، حيث تسيطر على حوالي 60% من إجمالي الأصول وإجمالي الودائع لدى المصارف التجارية ومصارف الاستثمار والأعمال. وقد تناول هذا القسم التحليل الكمي للهيكل- الأداء من خلال استخدام نموذج الهيكل- السلوك- الأداء. واستهدف هذا النموذج اختبار كل من، فرضية وجود علاقة بين معدل ربحية المصارف ودرجة تركيز الودائع، وفرضية وجود علاقة بين معدل ربحية المصارف ودرجة تركيز الودائع، وفرضية وجود علاقة طردية بين معدل الربحية والحصة السوقية. وأشارت نتائج تحليل النموذج إلى معنوية العلاقة بين معدل العائد على الأصول كمؤشر للربحية ومتغير الحصة السوقية. كما أشارت النتائج إلى تعرض القطاع المصرفي لمزيج من سيطرة مصارف القطاع العام ودرجة عالية من التركيز. ويقدم القسم الثالث بعض مؤشرات الأداء المالي للقطاع المصرفي المصري، ومقارنتها بمؤشرات الأداء المالي لبعض الدول العربية وفقاً لنتائج مؤسسات التقييم الدولية. حيث أشارت نتائج أحدث تقييم لمؤسسة Moody's الدولية إلى أن أداء القطاع المصرفي المصري متوسط، وكذلك بالنسبة للقطاع المصرفي في الدول العربية الأخرى التي قامت هذه المؤسسة بتقييمها. وتعرض القسم الرابع من الورقة إلى العلاقة بين التنمية الاقتصادية وتطور القطاع المصرفي. وفي هذا الإطار، قامت الباحثة باختبار دور النمو الاقتصادي في تطور القطاع المصرفي، من خلال تطبيق نموذج تكلفة الوساطة المالية. وقد أشارت نتائج تحليل النموذج إلى عدم معنوية هذه العلاقة. وخلصت الباحثة إلى أن النمو الاقتصادي لم يكن له (خلال فترة الدراسة) دور مهم في تطوير القطاع المصرفي المصري.

أما الورقة الثانية فقد تناولت أوضاع القطاع المصرفي الأردني، وكانت من إعداد **مروان الزعبي من البنك المركزي الأردني**، بعنوان **"الجهاز المصرفي الأردني: الأداء والتحديات"**. وقد استعرضت الورقة أربعة محاور شملت تطور العمل المصرفي وإنجازات البنك المركزي، وسياسته الرقابية والتحديات التي يواجهها العمل المصرفي وآفاق النمو، وكذلك أداء الجهاز المصرفي الأردني. وقد استعرض الباحث في الجزء الأول من الورقة، مجموعة الإجراءات التي اتخذها البنك المركزي من أجل تطوير العمل المصرفي، أهمها إزالة القيود الكمية المتعلقة بحجم الائتمان، وتلك المتعلقة بالتملك في المصارف المحلية، وتعويم أسعار الفائدة، وتطبيق المعايير الدولية المتعلقة بالرقابة والتفتيش والإفصاح وكفاية رأس المال، بالإضافة إلى إقرار قانون المصارف في عام 2000 الذي واكب المستجدات والتطورات على الساحة المصرفية الدولية. وتناول الجزء الثاني سياسة البنك المركزي في مجال الرقابة على المصارف، حيث ركزت هذه السياسة على ستة محاور رئيسية هي: التركيز على كفاءة ونزاهة الإدارة، متطلبات الشفافية، التنظيم الاحترازي للعمل المصرفي، ضمانات القطاع العام، تنظيم الرقابة المصرفية الفعالة، والرقابة بأسلوب المخاطر. وفي الجزء الثالث من الورقة تناول الباحث التحديات وآفاق النمو. فقد استعرض تطلعات البنك المركزي، في ظل التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي الأردني، في تحقيق غاياته المتمثلة في الاستمرار في تقوية رؤوس الأموال لتوفير المزيد من الثقة والأمان في العمل المصرفي، الاستمرار في تشجيع المصارف على تقديم الخدمات المصرفية المتطورة، الاستمرار في تشجيع المصارف على مواكبة التقنيات الحديثة ورفع مستوى الربط الآلي ومستوى التأهيل للمهارات والكوادر العاملة وكذلك الاستمرار في التركيز على مفهوم الرقابة الداخلية في

المصارف وعلى الرقابة بأسلوب المخاطر. كما استعرض الباحث في الجزء الرابع من الورقة أداء الجهاز المصرفي الأردني خلال عقد التسعينات. وقد ركز الباحث في تقييمه لأداء الجهاز المصرفي على مؤشرات السيولة ومخاطر الائتمان، والرافعة وكفاية رأس المال، والكفاءة، والإنتاجية ومؤشرات الربحية. وبناءً على تحليله للتطورات التي طرأت على المؤشرات التي استخدمها في التقييم، توصل الباحث إلى خلاصة مفادها أنه رغم الركود الذي شهده الاقتصاد الأردني في السنوات الأخيرة إلاّ أن المصارف حافظت على مركز مالي سليم ومستويات أرباح معقولة.

أما الورقة الثالثة فقد خصصت لدراسة القطاع المصرفي السوداني، وقد أعدت من قبل **نصر الدين سليمان هارون من بنك السودان**، وكانت بعنوان **"أداء المصارف السودانية في ظل تحديات الحاضر ورؤى المستقبل"**. إستهدفت هذه الورقة تقييم أداء الجهاز المصرفي السوداني وإبراز مقدرته على التعامل مع التحديات التي يواجهها، وتسليط الضوء على السياسات التي تبناها البنك المركزي لإصلاح الجهاز المصرفي وإمكانية نجاحه في خلق واقع جديد. إستعرضت الورقة أولاً الخلفية التي قام عليها الجهاز المصرفي السوداني والتطورات التي قادت إلى تشكيل الواقع الذي يعيشه في الوقت الحالي. ثم تطرقت الورقة إلى حجم النشاط المصرفي وتأثيرات البيئة العالمية والمحلية بمختلف عناصرها عليه. كما استعرضت تقييم أداء المصارف السودانية خلال الفترة 1995-1999 وذلك من ثلاث جوانب رئيسية: جانب الإنتاجية الذي تضمن التمويل والخدمات المصرفية، وجانب العائد على العمل المصرفي، وكذلك مخاطر العمل المصرفي التي تضمنت نقص السيولة والتعثر في استرداد التمويل ومخاطر عدم كفاية رأس المال ومخاطر العمليات المصرفية. ثم استعرض الباحث أهم التحديات التي يواجهها القطاع المصرفي السوداني والتي صنفها إلى مجموعتين رئيسيتين، ركزت الأولى على التحديات الداخلية التي تتمثل في تحديات ناتجة عن كيفية التعامل مع واقع البيئة المحيطة بالعمل المصرفي، وتحديات متعلقة بمعالجة مواقع الضعف في المصارف. كما ركزت المجموعة الثانية على التحديات الخارجية التي تتمثل أساساً في تيار العولمة الذي سيؤدي إلى انفتاح المصارف السودانية على المنافسة العالمية. وأخيراً، استعرض الباحث سياسة الإصلاح المصرفي التي تبناها بنك السودان منذ بداية التسعينات والتي قام بتطبيقها من خلال برامج وإجراءات كان هدفها تعزيز سلامة الجهاز المصرفي وتنميته ليصبح قادراً على القيام بدوره في المساهمة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية ومواكباً للتحولات العالمية في المجال المصرفي.

وتناولت الورقة الرابعة المصارف الإسلامية وكانت من إعداد **حسن الحاج محمد من المعهد العربي للتخطيط**، وكانت بعنوان **"أداء المصارف الإسلامية في دول مجلس التعاون الخليجي"**. استعرض الباحث في هذه الورقة تقييم أداء سبعة مصارف إسلامية تعمل في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية خلال الفترة 1995-1999، وذلك عن طريق استخدام مجموعة من النسب المالية. فبعد أن قيّم الباحث أداء المصارف قيد الدراسة، قام بمقارنة أدائها مع أداء المصارف التقليدية. ومن أهم النتائج التي توصل إليها، أن المصارف الإسلامية لا تزال تمثّل جزءاً صغيراً من القطاع المصرفي في دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية حيث لا يتعدى مجموع أصولها نسبة 8% من مجموع أصول القطاع المصرفي في هذه الدول. كذلك فإن السوق الخاص بالمصارف الإسلامية يتميز بدرجة عالية من التركيز في كل دولة. إضافة إلى ذلك فإن لدى المصارف الإسلامية نسبة عالية من السيولة بالمقارنة مع المصارف التقليدية. كما تدل نسب الربحية التي توصل إليها الباحث أن المصارف الإسلامية تتميز بدرجة أعلى من الربحية من المصارف التقليدية. وأخيراً، أشار الباحث إلى أن المصارف الإسلامية التي هي في معظمها حديثة تنمو بسرعة، حيث أصبح بعضها مدرجاً على قائمة أكبر مائة مصرف عربي.

أما الورقة الخامسة، فقد تناولت موضوع الاندماج في القطاع المصرفي، وكانت من إعداد **عبدالرزاق شربجي من الجامعة اللبنانية**، بعنوان **"النموذج الإحصائي متعدد الأبعاد بغرض دمج القطاع المصرفي المكثف في لبنان"**. إستهدفت هذه الورقة دراسة إمكانية تطوير نموذج لتصنيف المصارف اللبنانية خلال سنة 1999 إلى مجموعات متجانسة لغرض الدمج. وطبق الباحث في المرحلة الأولى طريقة تحليل العوامل من أجل تخفيض عدد النسب المالية من 52 إلى 7. واحتفظ بستة من هذه الأخيرة للمراحل اللاحقة. واستخدم في المرحلة الثانية تحليل الزمر من أجل تصنيف 50 مصرف في أربع مجموعات متجانسة. ثم استخدم تحليل التحيز من أجل دراسة الفروقات بين هذه المجموعات. وأخيراً، اختبر الباحث قدرة النموذج في التنبؤ، وأشارت النتائج إلى أن التنبؤ كان ناجحاً بنسبة 100%. وخلص الباحث إلى نتيجة مفادها أنه يمكن استخدام هذا النموذج لإعادة هيكلة القطاع المصرفي اللبناني، فاقترح توسيع نطاق استخدام هذا النموذج قطاعياً لصناعات أخرى وجغرافياً لدول عربية أخرى.

أما الورقة السادسة فقد كانت من إعداد **عبدالفتاح بوري من جامعة صفاقس**، بعنوان **"كيف يمكن توجيه النظام المصرفي في عهد التحرير المالي: حالة تونس"**، فقد تطرقت إلى عناصر الضعف المتبقية في القطاع المصرفي التونسي بعد الإصلاحات المالية التي قامت بها السلطات النقدية. واعتبر الباحث أن عناصر الضعف هذه تؤثر على التنافسية والربحية والكفاءة في القطاع المصرفي التونسي. وتنقسم الورقة إلى ثلاثة أجزاء، إستعرض الجزء الأول منها خلفية تاريخية حول القطاع المصرفي التونسي منذ استقلال البلاد. وركز الجزء الثاني على عناصر الضعف المتبقية في القطاع المصرفي التونسي. ولخصها الباحث في تدخل الدولة، عدم ملائمة الإطار القانوني والضعف في إدارة المصارف. وتضمن هذا الجزء من الورقة جانباً تطبيقياً استخدم فيه الباحث مبدأ الكفاءة X في حالة المصارف التونسية. وحدد عدم الكفاءة على أنها الفرق بين التكاليف ونوعية المدخلات بين مصرف معين ومصرف مثالي. وشمل التحليل 11 مصرفاً تجارياً واستثمارياً عن الفترة 1995-1998. واستنتج الباحث من الدراسة التطبيقية أن متوسط الكفاءة في القطاع المصرفي التونسي يساوي حوالي 49%، واعتبر هذه النسبة مستوى منخفضاً من الكفاءة. وفي الجزء الثالث من الورقة، قدم الباحث عدداً من الاقتراحات يمكن إدراجها في إعادة هيكلة لاحقة للقطاع المصرفي التونسي. وشملت هذه الاقتراحات إعادة الثقة في القطاع المصرفي، وتحسين توفر الخدمات المصرفية للشركات، واسترجاع القروض المجمدة وإعادة النظر في دور المصارف تمشياً مع تطور السوق.

أما الورقة السابعة التي تناولت أوضاع القطاع المصرفي الجزائري فقد كانت من إعداد **رياض دهال من المعهد العربي للتخطيط**، بعنوان **"إصلاحات القطاع المصرفي الجزائري: الوضع الحالي والتوقعات"**. إستهدفت هذه الورقة مراجعة وتقييم الإصلاحات التي تمت في القطاع المصرفي الجزائري منذ بداية التسعينات، أي منذ صدور قانون النقد والائتمان في عام 1990 الذي أعطى استقلالية للبنك المركزي في إدارة السياسة النقدية وفتح القطاع المصرفي للاستثمار الخاص، المحلي و الأجنبي. تنقسم الورقة إلى خمسة أجزاء، استعرض الجزء الأول منها الهيكل الحالي للقطاع المصرفي الجزائري بعد التغيرات الهامة التي شهدها خلال السنوات القليلة الماضية. فبالرغم من هيمنة المصارف التابعة للقطاع العام على القطاع المصرفي، إلا أن عدد المصارف الخاصة إرتفع بسرعة حتى وصل إلى ضعف المصارف التابعة للقطاع العام عند بداية عام 2001. وخلال عقد التسعينات، قامت الحكومة بعدد من عمليات إعادة الهيكلة للمصارف التابعة للقطاع العام التي كانت تعاني من القروض المتعثرة للشركات العمومية. فقد بين الباحث، أن هذه المصارف لا زالت مثقلة بالقروض المتعثرة وتنظر الحكومة حالياً في الطرق المناسبة لتحسين أوضاعها المالية. واستعرض الباحث في الجزء الثاني من ورقته أدوات السياسة النقدية المستخدمة من طرف السلطات النقدية وركز على التحول نحو الأدوات غير المباشرة، أي

أدوات السوق وذلك منذ أن بدأت الجزائر في تطبيق برنامج تصحيح هيكلي في عام 1994. وفي الجزء الثالث من الورقة تطرق إلى الرقابة على المصارف واستخلص، بعد مراجعة أهم القوانين والإجراءات التي أدخلت في هذا المجال، أنه لا زالت هناك عناصر ضعف خاصة فيما يخص التنظيم والرقابة المستمرة. وتعرض الجزء الرابع من الورقة إلى تقييم كمي لإصلاحات القطاع المصرفي الجزائري، وشمل التقييم الذي تم من خلال متابعة التطورات في مجموعة من المؤشرات النقدية والمصرفية للفترة من 1995-1999، مجالات الإصلاحات التالية: العمق المالي، نمو وتوزيع الائتمان، ميزانية القطاع المصرفي وهيكل أسعار الفائدة. واستنتج الباحث من هذا التقييم أنه كانت للإصلاحات آثار إيجابية على العمق المالي وهيكل أسعار الفائدة، ولكن لا تزال المصارف التابعة للقطاع العام منحازة تجاه الشركات العمومية من حيث توزيع الائتمان، كما أن حجم رأسمالها لا يزال ضعيفاً وعليه فإنها لم تقلل من اعتمادها على البنك المركزي لمواجهة احتياجاتها من السيولة. وفي الجزء الأخير من الورقة، استعرض الباحث عدداً من القضايا المعلقة في إطار إصلاحات القطاع المصرفي الجزائري، واعتبر أهم هذه القضايا العلاقة القائمة بين المصارف التابعة للقطاع العام والشركات العمومية، فاقترح خصخصة المصارف كحل لتغيير طبيعة هذه العلاقة وكذلك لضمان المنافسة والكفاءة في القطاع المصرفي الجزائري.

وكانت الورقة الثامنة والأخيرة من تقديم **محمد العربي الشافعي**، من إعداده بالمشاركة مع **ميشال ديتش وآنا لوزانو فيفاس**، وكانت بعنوان **"كيف يمكن لمصارف الدول الناشئة أن تحسن من أدائها من خلال تبني تكنولوجيا الدول المتقدمة: حالة تونس"**. قام الباحثون في هذه الدراسة بمقارنة أداء المصارف التونسية مع أداء المصارف المغربية والفرنسية والإسبانية، وذلك من أجل قياس الكفاءة في الربح التي يمكن للمصارف التونسية أن تحققها باستخدام تقنيات الدول المتقدمة. وتمت هذه المقارنة من خلال تطبيق طريقة دالة المسافة. وشملت الدراسة 9 مصارف تونسية و 9 مصارف مغربية و 128 مصرف فرنسي و 67 مصرفاً إسبانياً، كلها مصارف تجارية، عن الفترة الزمنية 1986-1995. وبينت نتائج الدراسة أنه يمكن للمصارف التونسية تحسين أدائها بنسبة 17 إلى 18% إذا ما تبنت التقنية المستخدمة في المصارف الفرنسية والإسبانية.

وقد خلصت المناقشات التي دارت في الورشة إلى مجموعة من الاستنتاجات يمكن تلخيص أهمها بمايلي:

- إتخذت الدول العربية خطوات كبيرة نحو تحرير قطاعها المالي بصفة عامة والمصرفي بصفة خاصة، وذلك من خلال إلغاء القيود على الائتمان وتحرير أسعار الفائدة والسماح بدخول مصارف جديدة إلى القطاع، محلية وأجنبية.

- طورت الدول العربية الإطار القانوني والمؤسسي للعمل المصرفي وذلك في إطار الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها، وتمشياً مع التغيرات التي طرأت في هذا القطاع على الساحة الدولية. ومن أهم التطورات التي شهدها الإطار القانوني والمؤسسي الاستقلالية التي أصبحت تتمتع بها البنوك المركزية العربية، مما وفر لها المرونة المطلوبة للقيام بمهمتها وتحقيق أهدافها.

- أصبحت البنوك المركزية في الدول العربية تستخدم الأدوات غير المباشرة للسياسة النقدية بشكل متزايد، أي تلك الأدوات التي تعتمد على السوق لتحديد أسعار الفائدة والائتمان، مما يؤدي إلى توزيع الموارد المالية بدرجة أكبر من الكفاءة.

- في ضوء الأزمات المصرفية التي شهدها العالم خلال العقدين الماضيين، ومدى انعكاسها على الاقتصاد الوطني، قامت البنوك المركزية العربية بتعزيز الرقابة على المصارف،

وذلك من خلال تبنيها للمعايير الدولية للرقابة والمتمثلة في مبادئ بازل للرقابة الفعلية. ومن أهم المبادئ التي ركزت عليها البنوك المركزية العربية تلك الخاصة بالتنظيم والرقابة المستمرة.

- رغم الإصلاحات الاقتصادية التي قامت بها مجموعة من الدول العربية والتي تضمنت الانسحاب التدريجي للدولة من عدد من القطاعات، وتطوير دور القطاع الخاص في النشاط الاقتصادي، إلا أن المصارف التابعة للقطاع العام لازالت تهيمن على القطاع المصرفي في عدد من الدول العربية. وتدرس بعض من هذه الدول حالياً إمكانية تحويل ملكية هذه المصارف إلى القطاع الخاص، ولكنها تواجه مشكلتين رئيسيتين: تتمثل الأولى في كيفية التعامل مع القروض المتعثرة للشركات العمومية، وتكمن الثانية في اختيار الطريقة المناسبة لعملية الخصخصة.

- إن أداء المصارف في الأقطار العربية يتأثر بدرجات متفاوتة بالمناخ الاقتصادي العام وهيكل المصارف وخاصياتها. فهناك عدد من الأقطار العربية تأثرت مصارفها بالمناخ الاقتصادي العام متمثلاً في عدم الاستقرار الاقتصادي وتدخل الدولة في توجيه الإقراض والعمليات البنكية. وفي المقابل هناك أقطار عربية تأثرت مصارفها بهيكل رأسمالها واختلالات في درجة الملاءمة أو السيولة الزائدة وغيرها.

- نظراً للحجم الصغير لمعظم المصارف العربية، فقد أصبح من الضروري دراسة إمكانية الاندماج بين البعض منها، داخل البلد الواحد في مرحلة أولى. ولكن عمليات الاندماج هذه لا يجب أن يكون هدفها الوحيد تشكيل مصارف ذات حجم كبير، وإنما يجب أن تؤدي إلى ظهور مصارف ذات كفاءة أكبر تقدم مجموعة أوسع من الخدمات وتستطيع المنافسة على المستوى الدولي. وفي هذه الحالة، فإنه يمكن لعمليات الاندماج أن تكون أفقية أو عمودية حسب خصوصيات السوق المحلي وأهداف المصارف المعنية.

- إن قياس الأداء المصرفي يجب أن لا يقتصر على معايير الربحية فحسب، بل يجب أن يضم معايير الكفاءة التي تُقيم درجة الاستعمال الأمثل للموارد المالية والبشرية من قبل البنوك، وكذلك التوليفة الملائمة من الخدمات المقدمة والحجم الملائم من حيث الأصول والموجودات. إن معايير الكفاءة هي التي تحدد درجة تنافسية البنوك وقدرتها على منافسة البنوك الأخرى، لأن ارتفاع الربحية يمكن أن يعكس طبيعة سوق إحتكارية تعمل فيها المصارف أو تدعم من قبل الدولة.

- تستطيع المصارف العربية تحسين أدائها من خلال استخدام التقنية المتطورة في عملياتها. فيترتب على هذه التقنية إرتفاع ملحوظ في كفاءة المصارف كما تبين من حالات بعض الدول العربية.

- لا تزال المصارف الإسلامية تمثل جزءاً صغيراً من القطاع المصرفي في الدول العربية، وذلك حسب مختلف المتغيرات المستخدمة لقياس حجم المصارف. ويتميز السوق الخاص بالمصارف الإسلامية بدرجة عالية من التركيز داخل كل الدول العربية. كما أن الأصول السائلة تشكل نسبة عالية من مجموع أصولها، عند مقارنتها بالمصارف التقليدية. وبصفة عامة، تعتبر المصارف الإسلامية حديثة العهد، ومن المتوقع ازدياد عددها وارتفاع نصيبها من القطاع المصرفي في الدول العربية في المستقبل المنظور.

- من الواضح أن هناك تبايناً في أوضاع القطاع المصرفي من دولة عربية إلى أخرى. ويتمثل هذا التباين في عدد من العناصر، من أهمها هيكل القطاع وحجمه ونوعية التقنيات المستخدمة وطبيعة الأدوات المالية المتوفرة ونوعية الخدمات المقدمة من المصارف إلى عملائها. ولكن، رغم هذه التباينات، إلاّ أن كل المصارف العربية كمجموعة تواجه تحديات مشتركة قد تختلف فقط من حيث مستوياتها.

- يتوجب على المصارف العربية الاهتمام باستمرار بالعنصر البشري وذلك من خلال تكوين وتدريب الكوادر، مما يساعدها على استيعاب التقنيات الحديثة التي تحتاج دائماً إلى إدخالها لمواكبة التطورات الدولية مما يضمن لها إدارة سليمة لعملياتها. كما يجب تقديم الخدمات المصرفية المتطورة خاصة في ضوء المنافسة الأجنبية القادمة ضمن إطار الاتفاقية العامة في تجارة الخدمات. وأخيراً، وليس آخراً، تبقى الرقابة على العمل المصرفي، (داخلية كانت أو من طرف البنك المركزي) عملاً ضرورياً نظراً لطبيعة هذا العمل ومدى انعكاس التطورات السلبية فيه على إقتصاد البلد بوجه عام.

مراجعــــــــة كتــــــاب :
"التـنـميــــــة صنـــــو الحريــــــــة"

علي عبــد القـــادر علي

مراجعة كتاب: "التنمية صنو الحرية"[1]

"Development as Freedom"

Amatya Sen

1999 Anchor Books, New York

مراجعة : علي عبد القادر علي*

مقدمـــة

مؤلف هذا الكتاب هو البروفسور **أمارتيا كومار سن**، الحائز على جائزة نوبل للإقتصاد لعام 1998 لمساهماته في نظرية الرفاه، بعد طول تلكؤ من اللجنة المانحة لهذه الجائزة، وهو هندي الجنسية من إقليم البنغال. ويعد بروفيسور سن من أميز إقتصاديي التنمية في العالم، إن لم يكن أميزهم على الإطلاق، حيث تتميز مساهماته في مختلف القضايا المتعلقة بالتنمية بالعمق الفلسفي، على غرار عمالقة فلاسفة الإقتصاد من وزن **آدم سميث وريكاردو وماركس**، وقوة المنطق والتحليل ورصانة الإستدلال التطبيقي.[2] وعلى الرغم من توفره على مقدرة حاذقة على إستخدام مختلف أدوات التحليل الرياضي المتقدم للقضايا النظرية للإقتصاد إلا أن أسلوبه السهل الممتنع قد جذب إهتمام العلماء من مختلف مجالات العلوم الإجتماعية والعاملين في مجال التنمية في المؤسسات المانحة للعون وفي الأمم المتحدة وفي المنظمات غير الحكومية.

ويعد بروفسور سن من أهم المنتقدين لنظرية الرفاه الإجتماعي النيوكلاسيكية التي ترى أن الرفاه يعتمد على المنفعة المترتبة على إستهلاك السلع والخدمات. ولم تقف مساهماته في هذا المجال على نقد أساسيات نظرية الرفاه فحسب، بل هدفت إلى إيجاد بديل فلسفي مقنع. ويعتبر كتابه "التنمية صنو الحرية" تلخيصاً مكثفاً لأهم هذه المساهمات في تطبيقها على قضايا التنمية.[3]

يشتمل الكتاب، الذي يقع في 366 صفحة من القطع الصغير، على توطئة (من أربع صفحات مرقمة بالأعداد الرومانية) ومقدمة (صفحة 4 إلى 11) وإثني عشر فصلاً (صفحة 13 إلى 298) وهوامش للفصول (صفحة 299 إلى 351). في مقدمة الكتاب يجد القارئ تلخيصاً مكثفاً للفكرة المحورية له وهي، أنه "يمكن النظر إلى التنمية على أنها عملية لتوسيع الحريات الحقيقية التي يتمتع بها البشر". ويتعارض مثل هذا المنظور الذي يركز على حريات الإنسان مع المقاربات الضيقة للتنمية كتلك التي تعتبر التنمية على أنها نمو الناتج القومي الإجمالي، أو أنها تزايد متوسط دخل الفرد، أو التصنيع أو أنها التقدم التقني أو التحديث الإجتماعي. وعلى الرغم من أن بعض هذه المقاربات تمثل وسائل لتوسيع حريات البشر، إلا أن الحريات تعتمد على محددات أخرى كالترتيبات الإجتماعية لتوفير خدمات الصحة والتعليم، والحقوق السياسية والمدنية التي تهيئ الفرص للمشاركة في الجدل حول القضايا العامة ومساءلة أولي الأمر.

---

* مستشار في الهيئة العلمية للمعهد العربي للتخطيط بالكويت.

(1) في مختار الصحاح "إذا خرج نخلتان أو ثلاث من أصل واحد فكل واحدة منهن (صنو) والإثنان صنوان. وفي الحديث "عم الرجل (صنو) أبيه).

(2) أنظر البيان الصحفي للجنة جائزة نوبل.

(3) أنظر قائمة المراجع المختارة التي تشتمل على أهم الكتب التي جمعت مساهمات بروفسور سن من مختلف المجلات المتخصصة.

فإذا كان توسيع الحريات الحقيقية التي يتمتع بها الناس هي ما تعنى به عملية التنمية، فإن هناك ما يبرر التركيز على هذه الغاية النهائية، عوضاً عن الاهتمام ببعض الوسائل التي تخدمها كمتوسط دخل الفرد أو التصنيع أو التحديث. وفي مثل هذا المنظور فإن التنمية تستوجب القضاء على أهم مصادر عدم الحرية: كالفقر، وإنعدام الفرص الإقتصادية والحرمان الإجتماعي، وإهمال الخدمات العامة ومظاهر القمع بواسطة أجهزة الدول.

تتأتى الأهمية المحورية للحرية في عملية التنمية من مصدرين: الأول يعنى **بتقييم أداء السجل التنموي**، بمعنى أن التقدم الذي يتم إحرازه من خلال العملية التنموية لا بد من تقييمه بالنظر إلى ما إذا كانت الحريات التي يتمتع بها الناس قد تم تعضيدها وتوسعيها. والمصدر الثاني يعنى **بكفاءة الأداء التنموي**، بمعنى أن كل تقدم يحرز في مجال التنمية لا بد وأن يرتكز على التفاعل الحر بواسطة البشر واشتراكهم في إحراز التقدم المعني كشركاء، وليس كأطراف مستقبلة لنتائج البرامج التنموية التي تطبق عليهم بواسطة طرف آخر.

يؤكد الفصل الأول، الذي يستعرض محتويات الفصول الباقية من وجهة منظور الحرية، أن فائدة الثروة تكمن في تكميننا من القيام بعدد من الأفعال ومن ثم تحقيق عدد من الحريات. إلا أن هذه العلاقة ليست إستقصائية، بمعنى أن هنالك مؤثرات أخرى في حياة الأفراد، كما أنها ليست منتظمة، أي أن هناك تبايناً في وقع الثروة مع المؤثرات الأخرى. وعليه فإن الإطار المفاهيمي الملائم للتنمية لابد وأن يتعدى عملية تراكم الثروة لينظر إلى أبعاد حياتية أخرى تهم الناس ويثمنونها.

كما ينطوي مفهوم الحرية، على " **العمليات**" التي تسمح بحرية إتخاذ القرار وفعل الأشياء، وعلى " **الفرص الواقعية** " التي تتوفر للناس، كل حسب ظروفه الشخصية والإجتماعية. وينشأ "عدم الحرية" عن طريق عدم كفاية العمليات (على سبيل المثال الإخلال بفرص الإنتخاب الحر والتصويت) أو من خلال عدم كفاية الفرص المتوفرة للأفراد لتحقيق ما يودون تحقيقه، حتى ولو كان على مستوى الإحتياجات الأساسية (بما في ذلك الفرص الأولية، كالمقدرة على تفادي الوفاة المبكرة أو عدم التعرض للجوع القسري).

بالنظر إلى التنمية "كعملية لتوسيع حريات البشر" ينصب الإهتمام على توسيع "إستطاعة"، أو "مقدرة"، الناس ليحيوا حياة يثمنونها، أو يرغبون في تحقيقها، أو حياة لديهم من الأسباب ما يدعوهم لتثمينها. ويلعب مفهوم "الإستطاعة" دوراً محورياً في التحليل كبديل لمفهوم الدخل في تعريف رفاه الناس وما يسعون إلى تحقيقه وفي تقييم الأداء التنموي عموماً. ويلاحظ في خصوص إستخدام "الإستطاعة" لتقييم الأداء التنموي، أنه لم يقصد به وجود معيار وحيد ومحدد لمقارنة وترتيب التجارب التنموية المختلفة. ففي ظل تباين مكونات الحرية، وفي ظل الحاجة للأخذ بعين الإعتبار تفاوت الحريات الشخصية للأفراد، فإنه لا مناص من وجود إتجاهات متضاربة في تجارب التنمية تحول دون التوصل إلى ترتيب كامل لمختلف هذه التجارب. وعلى هذا الأساس فإن النظر إلى عملية التنمية على أنها لتوسيع حريات البشر يرمي إلى إيلاء مختلف جوانب عملية التنمية الإهتمام الذي يليق بكل منها.

الأساس الفلسفي

تناول الفصلان الثاني والثالث الأساس الفلسفي لمنظور التنمية كعملية لتوسيع حريات البشر، وذلك من خلال مناقشة "غايات ووسائل التنمية" و "الحرية و أساسيات العدل".

غايات ووسائل التنمية

تعتبر عملية توسيع حريات البشر الغاية الأساسية للتنمية والوسيلة الرئيسية لتحقيق التنمية المرغوبة. ويمكن فهم "الغاية الأساسية" على أنها الدور البنائي (الإنشائي) للحرية في عملية التنمية، كما يمكن فهم " الوسيلة الرئيسية " على أنها الدور الأدواتي (الوسائلي) للحرية في عملية التنمية. ويُعنى الدور البنائي بأهمية الحريات الحقيقية في إثراء حياة البشر، وتشتمل هذه الحريات على المقدرات الأولية لتفادي مختلف أنواع الحرمان (الجوع، وسوء التغذية، وإعتلال الصحة، والوفاة المبكرة) والإستمتاع بمختلف أنواع الحريات المرتبطة بالمعرفة والتعليم والمشاركة السياسية. بينما يُعنى الدور الأدواتي (الوسائلي) للحرية بالطريقة التي تساهم بها مختلف أنواع الحقوق والفرص والإستحقاقات في توسيع حريات البشر. وتكمن فاعلية الحرية كوسيلة للتنمية في حقيقة أن مختلف الحريات مرتبطة ببعضها البعض وأن الحرية في جانب تساعد كثيراً في إضطراد الأنواع الأخرى من الحرية.

وعلى الرغم من إمكانية إستنباط عدد من المكونات الإنشائية للحرية، تم التركيز على خمسة جوانب إعتبرت ذات علاقة بعدد من قضايا السياسات التي تتطلب إهتماماً خاصاً، وتتميز هذه الحريات الوسائلية بأن كلاً منها يساهم في توسيع إستطاعة الفرد للعيش بحرية، كما أنها تكمل وتعضد بعضها البعض. وقد إشتملت هذه الحريات الوسائلية على ما يلي:

- **الحريات السياسية**: بمعناها العريض، بما في ذلك الحقوق المدنية، التي تتعلق بالفرص المتاحة للناس ليقرروا من سيحكمهم وعلى أي مبادئ، وليراقبوا وينتقدوا ويحاسبوا السلطات، وليعبروا عن آرائهم من خلال صحافة حرة، وليقرروا الإنضمام لمختلف الأحزاب السياسية. وتشتمل الحريات السياسية على الإستحقاقات المتوفرة في النظم الديموقراطية بمعناها الواسع بما في ذلك فرص السجال السياسي والمعارضة والنقد وحرية المشاركة السياسية.

- **التسهيلات الإقتصادية**: وتتعلق بالفرص المتاحة للأفراد لإستغلال الموارد الإقتصادية لأغراض الإستهلاك والإنتاج والتبادل. وتعتمد الإستحقاقات الإقتصادية للفرد على ما يملكه من موارد أو ما هو متاح منها لإستخدامه وعلى ظروف التبادل مثل الأسعار النسبية وعمل الأسواق. وللمدى الذي يترتب فيه على عملية التنمية زيادة ثروات الأمم، تنعكس هذه الزيادة في تعزيز مقابل للإستحقاقات الإقتصادية للسكان. ولعله من الواضح أن إعتبارات توزيع منافع التنمية تلعب دوراً محورياً في العلاقة بين الدخل القومي والثروة، من جانب، وإستحقاقات الأفراد والأسر، من جانب آخر. فكيفية توزيع الزيادات في الدخل والثروة بين الأفراد والأسر يترتب عليها فروقات ذات مغزى من الحريات التي يتمتع بها الأفراد.

- **الفرص الإجتماعية**: وتتعلق هذه بالترتيبات الإجتماعية في المجالات التي تؤثر في الحريات الحقيقية المتاحة للأفراد ليعيشوا حياة طيبة، كالترتيبات المتعلقة بالتعليم والصحة. ولا تقتصر أهمية مثل هذه الخدمات للحياة الخاصة للأفراد فحسب وإنما تمتد لتؤثر على تفعيل مشاركتهم في النشاطات الإقتصادية والسياسية (تمعن، على سبيل المثال، دور الأمية).

- **ضمانات الشفافية:** وتتعلق هذه بتعزيز الثقة في التعامل بين الناس في إطار المجتمع، وهو أمر يتعلق بالحرية في التعامل بين الأفراد على أساس من ضمان الإفصاح والسلاسة. وتلعب هذه الضمانات دوراً واضحاً في الحد من الممارسات الفاسدة وعدم المسؤولية المالية والتعامل بنوايا مبطنة وغير معلنة.

- **الأمان الوقائي (الحمائي):** إعترافاً بأنه مهما كانت كفاءة تنظيم وعمل النظام الإقتصادي، فإن هناك بعض الناس في حالة من الإنكشاف تعرضهم لقدر كبير من الحرمان والمعاناة نتيجة التغيرات الفجائية التي تؤثر سلباً على أنماط حياتهم. والأمان الوقائي يعنى بتوفير شبكات حماية ورعاية إجتماعية، للحيلولة دون وقوع مثل هذه الشرائح في شراك الفقر المدقع، وفي بعض الأحيان الجوع والموت. ويشتمل مجال الأمان الوقائي على ترتيبات مؤسسية ثابتة ومستمرة (كالإعانات، وبرامج الضمان الإجتماعي، والمنح الدخلية) وترتيبات إنتقالية حسبما تتطلبه الظروف (كبرامج العون الطارئة في حالات المجاعة والبرامج العامة للتشغيل).

الحرية وأساسيات العدل:

يناقش الفصل الثالث الأساس الفلسفي لمختلف طرق تقييم السياسات الإقتصادية والإجتماعية. وتستند كل واحدة من هذه الطرق على هدف للرفاه الإجتماعي ينطوي بدوره على قيم أخلاقية، كاستناد مقاربة "المنفعة" على تفضيلات الأفراد، واستناد مقاربة "العدل و الإنصاف" على الحريات الطبيعية للأفراد، واستناد مقاربة "حرية الإرادة" على حقوق الأفراد. ويلاحظ أن كل هدف للرفاه الإجتماعي ينطوي على مفهوم للعدل الإجتماعي يتم من خلاله الحكم على الحالة الإجتماعية ومن ثم على رفاه الناس، حيث أن الحكم على الحالة الإجتماعية باستخدام أي من هذه الطرق يعتمد على محتوى المعلومات التي تستخدمها في صياغة هدفها الإجتماعي. ومع ملاحظة أن لكل من هذه الطرق مزاياها ونواقصها فيما يتعلق بتقييم الحالة الإجتماعية من وجهة نظر رفاه الإنسان، فإن الفصل ينتقل إلى استعراض مقاربة "الحريات الحقيقية" التي يتمتع بها الناس بمعنى " استطاعتهم للقيام بأفعال من شأنها تحقيق نوع الحياة التي يرغبون فيها"، وهي مقاربة " الاستطاعة ".

يوضح الفصل أن مفهوم "الإستطاعة" يعني مقدرة الأفراد على القيام بمختلف الأفعال التي من شأنها تمكينهم من تحقيق نوع الحياة التي يرغبون في تحقيقها. وتتراوح "الإستطاعة" بين تحقيق أهداف أولية وأساسية، كأن يتمتع الفرد بتغذية ملائمة إلى تحقيق أهداف راقية كالمشاركة الفعالة في حياة المجتمع وكإحترام الذات. ومن ثم فإن مفهوم "الإستطاعة" يتطابق مع الحرية الحقيقية المتاحة للفرد لممارسة مختلف أساليب الحياة. ويشير الفصل، بعجالة إلى إمكانية تمثيل مفهوم "الإستطاعة" بالصيغ الرياضية المتعارف عليها في نظرية الرفاه، ومن ثم إلى طرق التحليل المقابلة، ويحيل القارئ إلى عدد من كتابات المؤلف في هذا الصدد (أنظر قائمة المراجع في هذه المقالة، على سبيل المثال).

ويبين الفصل الثالث أيضاً أن استخدام مقاربة "الاستطاعة" في الحكم على الأحوال الإجتماعية من وجهة نظر رفاه الإنسان سيتطلب، مثله في ذلك مثل استخدام بقية المقاربات، تحديد أوزان صريحة لتقييم مختلف مكونات الحياة الكريمة: الصحة، التغذية، التعليم، الأمان والمشاركة. ويعترف هذا الفصل أن هنالك عدداً من الصعوبات التطبيقية التي تعترض قياس عدد كبير من مكونات "الإستطاعة"، الأمر الذي يحول دون صياغة مؤشر تجميعي. وعلى الرغم من ذلك فإنه يوضح عدداً من الطرق التطبيقية التي يمكن اتباعها لإستخدام مقاربة الإستطاعة على النحو التالي:

- **الطريقة المباشرة:** وتتطلب مقارنة مكونات الإستطاعة في شكل متجه. وتتضمن هذه الطريقة ثلاثة طرق فرعية هي "المقارنة الإجمالية" (وتشتمل على مقارنة مكونات

الإستطاعة من وجهة نظر الفقر أو عدم عدالة التوزيع أو أي موضوع آخر) و "الترتيب غير الكامل" (ويشتمل على ترتيب بعض المكونات دون السعي نحو ترتيب كامل) و "مقارنة الإستطاعة المميزة" (وتنطوي على مقارنة نوع معين من الإستطاعة يتم إختيارها كبؤرة للإهتمام، دون محاولة التغطية الشاملة).

- **الطريقة التكميلية:** وتتطلب إستمرار إستخدام الطرق التقليدية للمقارنات بين الأفراد في فضاء الدخل، وتكملة هذه المقارنات بإعتبارات من مقاربة "الإستطاعة". ويمكن للجانب التكميلي أن يأخذ شكل المقارنة المباشرة "لأفعال تم القيام بها" أو عن طريق عوامل تعبر عن مثل هذه الأفعال، كتوفر الرعاية الصحية والوصول إليها، وشواهد وجود تحيز في تخصيص الموارد حسب النوع على مستوى العائلة، وتفشي ظاهرة البطالة ومعدلها.

- **الطريقة غير المباشرة:** وتهدف إلى تعديل مقياس الدخل، بالأخذ بعين الإعتبار بعض مكونات "الإستطاعة"، كتعديل الدخل إلى أسفل لإعتبارات الأمية وإلى أعلى لإعتبارات التعليم والمعرفة، ومن ثم مقارنة ما تم تحقيقه. وتنتمي هذه الطريقة إلى أدبيات "موازين التساوي".

تطبيقات وإيضاحات

إشتملت بقية الفصول على تطبيقات لمنظور "التنمية كتوسيع لحريات البشر" على عدد من جوانب وقضايا التنمية، نستعرضها فيما يلي في أجزاء فرعية:

الفقر كحرمان من الإستطاعة

يلاحظ في الفصل الرابع أنه يمكن النظر إلى الفقر على أنه حرمان من الإستطاعة، عوضاً عن أنه حالة تـــــــدنٍ للدخل، دون أن يعني ذلك إنكاراً لمقولة أن تدنى الدخل يمثل أحد أهم محددات الفقر، ذلك أن تدني الدخل هو أحد الأسباب الأساسية للحرمان من الإستطاعة. وتتجلى هذه الأسباب في إعادة التوجه في تحليل الفقر بعيداً عن التركيز على الدخل، حيث أن الحرمان "الاستطاعة" له أهمية جوهرية مقارنة بالأهمية الأدواتية للدخل؛ كما أن هناك محددات أخرى للحرمان من الاستطاعة، ومن ثم للفقر، بالإضافة لتدني الدخل، وعليه فإن الدخل ليس هو الأداة الوحيدة في خلق الاستطاعة؛ كذلك فإن العلاقة الأدواتية بين تدني الدخل وتدني الإستطاعة تتفاوت بين المجتمعات وبين العوائل والأسر وبين الأفراد، بمعنى أن وقع الدخل على الإستطاعة عادة ما يكون مشروطاً بالظروف المحيطة بالأفراد والأسر والمجتمعات.

وتتسم النقطة المتعلقة بالتفاوت بين المجتمعات بأهمية خاصة عند التطرق لتقييم البرامج العامة التي تهدف للإقلال من الفقر وعدم المساواة، وذلك للأسباب التالية:

(1) أن العلاقة بين الدخل والاستطاعة تتأثر بطريقة أساسية بالأعمار (إحتياجات الأطفال في مقابل إحتياجات المسنين) وبالنوع والدور الإجتماعي (كمسؤولية الإنجاب والإلتزامات العائلية المترتبة على العادات والتقاليد) وبالموقع الجغرافي (كالتعرض للجفاف والتصحر وعدم الأمان والعنف في المدن الكبرى) وبالأمراض المتفشية وبعدد من العوامل الأخرى التي تخرج عن نطاق تحكم الأفراد.

(2) يمكن أن يكون هناك تفاقم للحرمان في حالة الحرمان من الدخل ومحنة تحويل الدخل إلى إستطاعة لفعل الأشياء. فالمعاقون والمرضى يصعب عليهم الحصول على وظائف، كما أن الإعاقة والمرض يجعلان من تحويل الدخل إلى إستطاعة أكثر صعوبة، وربما تطلبت هذه الحالات دخلاً أكبر من ذلك الذي يحتاجه الشخص العادي لتحقيق نفس مستوى الإستطاعة. ويعني ذلك أن "الفقر الحقيقي"، بمعنى الحرمان من الإستطاعة، أكثر حدة من الفقر الذي تعكسه القياسات المستندة إلى الدخل فقط.

(3) تتأثر الإستطاعة بتوزيع الدخل في داخل الأسر والعوائل في بعض المجتمعات التي تسود فيها قيم التحيز للنوع، كما في حالة آسيا وشمال أفريقيا، مما يؤدي إلى تباين معدلات الوفيات وسوء الحالة الصحية والتغذوية واختلاف العناية الصحية بين الجنسين.

(4) إن الحرمان النسبي في فضاء الدخل يمكن أن يترجم إلى حرمان مطلق في فضاء الإستطاعة، كما في حالة الفقراء في الدول المتقدمة، وهي الظاهرة التي تفضي إلى الإستقصاء الإجتماعي.

على هذا الأساس فإن منظور الإستطاعة في تحليل الفقر يُمَكِّن من تعميق فهم طبيعة وأسباب الفقر والحرمان وذلك بنقل الإهتمام الأولي بعيداً عن الوسائل، كالدخل، نحو الغايات التي يرغب الناس في تحقيقها، ومن ثم نحو الحريات التي يحتاجونها لتحقيق هذه الغايات.

ويُمكن أيضاً إعتبار البطالة كشكل من أشكال الحرمان من الإستطاعة، ويوضح الفصل الرابع أنه إذا كان فقدان الدخل هو كل ما يترتب على البطالة، فإن مثل هذه الحالة يمكن معالجتها عن طريق برامج الضمان الإجتماعي وتعويض الدخول كما في أوروبا. أما إذا كان ما يترتب على البطالة أكثر من ذلك ويؤثر على حياة الأفراد محدثاً بذلك حرماناً في مجالات أخرى، فإن المعالجة عن طريق برامج الضمان الإجتماعي ستكون محدودة الأثر.وهنالك شواهد كثيرة توضح أن للبطالة آثار اجتماعية مدمرة تشتمل على الضغوط النفسية، وفقدان الحافز للعمل، وفقدان المهارات والثقة بالنفس، وزيادة الأوجاع والأمراض، وتفكك الأسر والعلاقات الأسرية، وتفكك الحياة الإجتماعية، وتعميق الإستقصاء الإجتماعي وتفاقم النزاع العرقي وتعميق عدم المساواة النوعية. كل هذه الآثار السلبية تتعلق بمختلف مكونات الإستطاعة بمعنى الحريات المتاحة للبشر، لا تتمكن المقاربات التي تركز على الدخل من عكسها بطريقة صريحة.

الأسواق والدولة والفرص الإجتماعية

يؤكد الفصل الخامس على أهمية الأسواق في مجال كفاءة تخصيص الموارد تحت شروط التنافسية الكاملة، ويوضح أن النتيجة المترتبة على كفاءة تخصيص الموارد في مجال تعظيم الرفاه الإجتماعي منظوراً إليه من جانب المنفعة يمكن إثباتها كذلك في مجال تعظيم الرفاه الإجتماعي منظوراً إليه من جانب الإستطاعة والحريات. إلا أن كفاءة تخصيص الموارد، والنتائج المترتبة عليها فيما يتعلق بتعظيم الرفاه الإجتماعي في كلا الحالتين، لا تضمن عدالة التوزيع.

وتصبح المشكلة أكثر حدة في إطار عدم عدالة توزيع الحريات الحقيقية عندما يكون هنالك تعضيد لمظاهر قصور الإستطاعة. في مثل هذه الحالات، فإن فاعلية آلية الأسواق تحتاج إلى إجراءات تكميلية، تهدف إلى خلق الفرص الإجتماعية الأساسية لأغراض العدالة الإجتماعية والعدل.

وفي إطار الدول النامية، التي تعاني من مختلف مظاهر تشوهات الأسواق وغياب بعض الأسواق الأخرى، فإن الحاجة إلى إتخاذ مبادرات في السياسة العامة لخلق الفرص الإجتماعية تكتسب أهمية كبرى: في مجال التعليم والصحة وإعادة توزيع الأصول الإنتاجية. ومثل هذه السياسات العامة، من شأنها تمكين الناس من المشاركة مباشرة في التوسع الإقتصادي والتقدم الإجتماعي وأخذ نصيبهم من هذا التوسع. ويوضح الفصل أهمية مثل هذه المبادرات التكميلية لآليات السوق، بما حققته دول شمال شرق آسيا (بما فيها اليابان) من نجاحات في تحقيق التنمية بالإستثمار في مجالي التعليم والصحة، وفي تنفيذ برامج لإعادة توزيع الأصول الإنتاجية لغالبية السكان. وقد شكلت هذه التجربة التنموية دحضاً لكل المقولات التي تقول بأن "التنمية البشرية" من الكماليات التي لا تستطيع الدول النامية طلبها أو تحقيقها. كذلك تدلل تجربة مجموعة هذه الدول أن التنمية البشرية هي في أساسياتها حليف للفقراء يمكن الإعتماد عليه.

أهمية الديموقراطية

يتصدى الفصل السادس للمقولة التقليدية حول طغيان الحاجة للعناية بالمتطلبات الإقتصادية الأساسية للفقراء عوضاً عن الإهتمام التحديثي بأشكال الحكم والحريات المتاحة في ظل كل منها. ويحاجج الكاتب في هذا الفصل بأن المشكلة قد تمت صياغتها بطريقة مضللة وخاطئة وأنه متى ما تم إستيعاب التداخل بين الحريات السياسية من جانب وفهم وتلبية الحاجات الإقتصادية الأساسية من جانب آخر، سيتضح أن إلحاح الحاجة للعناية بالقضية الإقتصادية لا ينتقص من أهمية العناية بالحريات السياسية المتاحة تحت مختلف أشكال الحكم، بل يزيد منها. ويوضح الفصل ثلاثة إعتبارات منفصلة لمثل هذه الأهمية وهي: الأهمية المباشرة للحريات السياسية والحقوق المدنية لحياة الناس وذلك فيما يتعلق بإستطاعتهم لفعل الأشياء التي يثمنونها؛ والدور "الأدواتي" الذي تلعبه الحريات السياسية والحقوق المدنية في تمكين الناس من التعبير عن مطالبهم السياسية والإقتصادية، بما في ذلك الحاجة للعناية بتوفير المتطلبات الإقتصادية الأساسية؛ والدور "الإنشائي" الذي تلعبه الحريات السياسية والحقوق المدنية في تمكين الناس من بلورة وصياغة إحتياجاتهم، بما في ذلك فهم الحاجات الإقتصادية الأساسية في إطار مجتمعاتهم.

على أساس من هذه الإعتبارات، تمثل أشكال الحكم الديموقراطية فرصاً إجتماعية للناس للمشاركة الفعالة في إحداث التغيرات الإقتصادية والإجتماعية المرغوبة، حيث يمكن للناس إستغلال الحريات المتاحة للتعبير عن إحتياجاتهم بطريقة أكثر فعالية. وعلى الرغم من ذلك، فإن تحديد الممارسة الديموقراطية لتؤتى أكلها بأقصى طاقتها سيظل تحدياً يواجه الحديث والتليد من أشكال الحكم.

المجاعات والكوارث الأخرى

يمثل الفصل السابع أحد أهم الإيضاحات لمفهوم التنمية "كعملية لتوسيع الحرية"، بمعنى أن منع حدوث المجاعات ووقوع الكوارث المدمرة يعضد من تمتع الناس بالأمان والحماية. والعلاقة بينهما لها جوانب إنشائية وجوانب "أدواتية". ويفرق الكاتب في هذا الفصل بين القضاء على الفقر، كظاهرة للحرمان المقيم ، ومنع الحدوث الفجائي للفقر المدقع والعوز والحرمان والمجاعات، خصوصاً في ما يتعلق بما هو مطلوب من المؤسسات من أفعال وسياسات، ملاحظاً أن تحقيق النجاح في مقابلة التحدي الذي تفرضه الظاهرة الأولى لا يضمن النجاح في مقابلة التحدي الذي تفرضه الظاهرة الثانية. وأشهر الأمثلة في هذا الصدد هو، مقارنة الأداء التنموي للصين والهند حيث نجحت الصين في تعضيد إستطاعة الحياة المتوقعة إلا أنها شهدت حدوث أكبر مجاعة تم رصدها في التاريخ المسجل، مات على إثرها حوالي 30 مليون شخص، وذلك في عامي 1958 و 1959 في أعقاب فشل مبادرة "الوثبة الكبرى للأمام". وبالمقابل لم تسجل الهند نفس النجاح في تعضيد إستطاعة الحياة المتوقعة، إلا أنها، لم تشهد

حدوث مجاعة منذ استقلالها في عام 1947، ويعزى هذا التفاوت في الأداء في مجال المجاعات لمحتوى الحريات في الأنظمة السياسية للبلدين، ففي حين أتاح النظام الديموقراطي الهندي حريات التعبير من خلال الصحافة الحرة التي نبهت إلى مختلف قضايا السياسات ومختلف المخاطر التي تهدد المجتمع، إلاّ أن النظام الشمولي في الصين لم يوفر أي قدر من حريات التعبير.

ويوضح الفصل أيضاً أن المجاعات عادة ما تحدث نتيجة لإنهيار "إستحقاقات البشر"، أي السلع والخدمات التي يمكنهم إمتلاكها والتصرف فيها، خصوصاً فيما يتعلق بسلع الغذاء. ويقف مثل هذا التفسير للمجاعات في تعارض شامل مع التفسير الشائع للمجاعات على أنها انعكاس لنقص في إنتاج الغذاء أو نقصٍ في المعروض منه في الأسواق المحلية. وتعتمد "إستحقاقات البشر" على هباتهم من الأصول الإنتاجية (كالعمل، والأرض، ورأس المال)، وعلى الإمكانات الإنتاجية ومختلف إستخداماتها كما تمثلها الفنون الإنتاجية، وعلى شروط التبادل التجاري (التي يمكن أن تتغير بسرعة شديدة). وعلى أساس من هذا الفهم، تتعدد الأسباب الكامنة خلف إنهيار الإستحقاقات: تغير شروط التبادل التجاري في مختلف الأسواق؛ وإزدياد البطالة بمعدلات مرتفعة نتيجة لكوارث طبيعية كالفيضانات والجفاف؛ وإعادة هيكلة القطاعات الإقتصادية.

دور النساء والتغيير الإجتماعي

اهتم الفصل الثامن بالحريات المتاحة للنساء في المجتمع، وفي ما يمكن أن يساهمن به في إحداث التغير الإجتماعي. ولاحظ في هذا الصدد أن أجندة حركة "حريات حقوق المرأة" قد تضمنت هدفين هامين هما، أن تحظى المرأة في المجتمع بمعاملة مساوية للمعاملة التي يلقاها الرجل خصوصاً في مجالات العمل المختلفة، وأن ينفك إسارها من المعوقات التي تعرقل قيامها بدور فعال في مجريات الأمور التي تهم المجتمع. هذا وقد كان تركيز الحركات النشطة لحقوق المرأة على الهدف الأول، والذي يمكن وصفه بهدف "رفاه المرأة" في المجتمع. وقد أخذ الهدف الثاني حظه من الإهتمام حديثاً، وهو الهدف الذي يمكن وصفه بهدف "دور المرأة". ويعنى هذا الهدف أن يكف المجتمع عن النظر للمرأة كمتلقية لمساعدات تزيد من رفاهيتها، وإنما ينظر لها كشريك فاعل في إحداث التغيير الإجتماعي الذي من شأنه أن يؤثر على النساء والرجال على حد سواء.

ولعل أهم الأمثلة التي يمكن أن تساق في مجال الدور الفاعل للمرأة في المجتمع هو، دورها في مجال تعظيم فرص الحياة للأطفال، ومن ثم إنخفاض معدلات وفيات الأطفال والرضع، ودورها في ترشيد عملية الإنجاب، ومن ثم إنخفاض معدلات الخصوبة. وكلا هذين المجالين له أهمية حرجة في عملية التنمية من حيث إنطوائها على توسيع الحريات المتاحة لأفراد المجتمع مترجمة في فضاء "الإستطاعة". وفي كلا الحالتين نجد أن رفاه المرأة يؤثر تأثيراً مباشراً، ويلعب دوراً محورياً كوسيط في تحقيق الأهداف التنموية للمجتمع.

السكان والغذاء والحرية

وفي الفصل التاسع، المرتبط بالفصل الثامن، يتناول الكاتب قضية الحرية في مجال الإنجاب. ويقارن، من الناحية التاريخية، بين توجه **مالتس**، القس الإنجليزي الشهير، الذي يقول بأهمية فرض سياسة سكانية بالإكراه لتفادي كارثة الإنفجار السكاني؛ وتوجه **كوندورست**، عالم الرياضيات والمفكر الفرنسي الذي عاصر مالثس، الذي قال بحتمية إنخفاض معدل الخصوبة، كنتيجة للحريات في مجال الإنجاب.

ويبين الكاتب في هذا الفصل أن قضية الإنفجار السكاني عادة ما تثار في إطار قضية أزمة الغذاء في العالم، ومن ثم يتم إسقاطها على أهمية العمل على خفض معدلات نمو السكان عن طريق خفض معدلات الخصوبة في الدول النامية. وعلى الرغم من أن قضية أزمة الغذاء قد تمت صياغتها بقدر كبير من المبالغة غير المبررة، إلا أن هناك أسباباً وجيهة للسعى نحو إيجاد طرق ووسائل لخفض معدلات الخصوبة في الدول النامية. وفي إطار مقاربة "التنمية صنو الحرية" فإن أنجع السبل لتحقيق ذلك تتمثل في تلك التي تربط ربطاً وثيقاً بين مبادرات السياسة العامة التي تستهدف تعزيز المساواة بين المرأة والرجل وتعزيز حرية المرأة (من خلال التعليم والرعاية الصحية وخلق الوظائف للمرأة) والمسؤولية الفردية على مستوى العائلة (من خلال قوة إتخاذ القرار بواسطة الآباء والأمهات المحتملين، خصوصاً القرارات بواسطة الأمهات). وتكمن كفاءة هذه الطريقة في الترابط الوثيق بين رفاه صغار الأمهات ودورهن في إحداث التغيير الإجتماعي.

ويذكر في هذا الصدد أنه لا تتوفر شواهد تجريبية توضح أن سياسات الإكراه في مجال الإنجاب تؤدي إلى نتائج أسرع من تلك التي يأتي بها التغير الإجتماعي الطوعي. وعلى العكس من ذلك، فإن هناك ما يثبت أن سياسات الإكراه في هذا المجال يترتب عليها نتائج سلبية أخرى، بالإضافة إلى خرقها لحرية الإنجاب، وبالأخص في مجال زيادة معدلات وفيات الرضع، خصوصاً في تلك المجتمعات ذات التقاليد التي تفضل إنجاب الأطفال الذكور، كما حدث في الصين على سبيل المثال.

إن أهمية خفض معدلات الخصوبة لا تتأتى فقط من الآثار الإيجابية على الرفاه الإقتصادي، وإنما أيضاً من الوقع السلبي لمعدلات الخصوبة المرتفعة على حريات البشر، وخصوصاً النساء صغيرات السن، و"إستطاعتهن" على تحقيق نوع الحياة التي يثمنونها. وعليه، فإنه إذا كانت هناك ثمة مشكلة سكانية فإن حلها يتأتى من خلال توسيع حريات صغار الأمهات.

الثقافة وحقوق الإنسان

وعلى الرغم مما حققته حركة حقوق الإنسان من تأثير في العالم، إلا أن الكاتب يلاحظ في الفصل العاشر أنها لا تزال عرضة للنقد من كثير من الجهات المؤثرة. ويمكن تلخيص أوجه النقد هذه في ثلاث مجالات هي: مجال شرعية حقوق الإنسان؛ ومجال تماسك وترابط وقوة منطق الدعوة لحقوق الإنسان؛ ومجال البعد الثقافي.

يعني النقد الموجه لحقوق الإنسان في مجال شرعيتها بقضية من أين يتأتى لحقوق الإنسان وضعيتها القانونية دون وجود أجهزة تشريعية في الدولة تقوم بصياغة هذه الحقوق في أدوات تشريعية وقانونية؟ بينما يعني النقد الموجه لحقوق الإنسان في مجال تماسك منطقها بقضية مقابلة الحقوق بالواجبات بمعنى توفر مؤسسات، أو جهات، يناط بها مراعاة توفر هذه الحقوق.

ويعتبر النقد الموجه لحقوق الإنسان فيما يتعلق بالأسس الأخلاقية لهذه الحقوق من أهم التحفظات التي تثار في الجدل الدولي السائد حولها. ويتمحور هذا النقد حول عالمية حقوق الإنسان، بمعنى أن السلطة الأخلاقية لحقوق الإنسان تتأتى من القيم الأخلاقية التي تلقى قبولاً عاماً في المجتمع. وفي مثل هذه الحالة يثار السؤال التالي: ماذا لو كانت هنالك مجتمعات لا تقيم وزناً يذكر لمثل هذه الحقوق؟ وعادة ما يثار هذا النقد بالرجوع إلى القيم الثقافية للمجتمع الآسيوي. ويلاحظ في هذا الصدد ما يلي:

- إن محاولة التعميم حول وجود " قيم ثقافية آسيوية " يصطدم بالتنوع والتعدد الثقافي لهذا الإقليم المترامي الأطراف الذي يسكنه حوالي 60% من سكان العالم.

- إن القيم الثقافية الآسيوية، دون أن تهيمن عليها أخلاقيات الإستبداد والخضوع للسلطة، قد إشتملت على قيم التسامح من خلال فلسفاتها الإجتماعية وأدبياتها الوضعية ورسالاتها السماوية.

- إن فكرة أهمية الحرية الشخصية للحياة الكريمة في المجتمع تحتوى على مكونين: قيمة الحرية الشخصية في ذاتها ومن ثم أهمية ضمانها للذين "يستحقون" الإستمتاع بها، والمساواة في الاستمتاع بها بين جميع أفراد المجتمع. كذلك الحال بالنسبة لقيمة التسامح. وفي هذا الصدد لا يتميز المجتمع الغربي، من ناحية تاريخية، بأي نوع من التفرد في مراعاة هذه القيم مقارنة بالمجتمعات الأخرى، ومن بينها المجتمعات الآسيوية.

- إن طغيان القيم الثقافية الغربية في الوقت الراهن وهيمنة أنماط معيشية مرتبطة بهذه القيم لا ينبغي أن يكون مدعاة للإنغلاق الثقافي، بدعوى الحفاظ على قيم ثقافية وأنماط للمعيشة بعينها، وإنما يجب إستغلالها لتوسيع حريات وإستطاعات البشر في مجال القراءة والكتابة والإطلاع والتعامل مع ما تحدثه تقنيات المعلومات (وذلك من خلال التعليم) وإمتلاك المعلومات حول مجريات الأمور حول العالم بما في ذلك التطور في القيم الثقافية (وذلك من خلال أجهزة الإعلام الحرة) والمشاركة الحقيقية في عملية إتخاذ القرار (وذلك من خلال الإنتخابات الحرة والتمتع بالحريات المدنية).

الاختيار بواسطة المجتمع والسلوك الفردي

يناقش الفصل الحادي عشر دور القيم والتفكير المنطقي في تعزيز الحريات وفي عملية التنمية، وذلك بالتعرض لأهم الإنتقادات التي يمكن أن توجه إلى مقاربة "التنمية كتوسيع لحريات البشر". ويلاحظ الكاتب في هذا الفصل أن التنمية "كعملية توسيع لحريات البشر" تُعنى بالحاضر والمستقبل، وأنه يمكننا تشكيل المستقبل بما نفعله في الحاضر، وأن من شأن أفعالنا في الحاضر أن تستند على خيارات منطقية، بغية تشكيل المستقبل. إلا أن هذا السياق المنطقي يتطلب توفر إطار ملائم لتقييم الأداء، ومؤسسات تعزز الأهداف المبتغاة، والإلتزام بإطار التقييم، كما يتطلب توفر قيم تحكم أنماط السلوك وطريقة التفكير.

ويبين الكاتب في هذا الفصل أن هناك عدداً من التحفظات الهامة على مثل هذه الطريقة لتشكيل المستقبل يتوجب التصدي لها. أولها، أنه في ظل تعدد تفضيلات الأفراد وتنوع قيمهم فإنه من المستحيل الوصول إلى إطار متسق للتقييم المجتمعي المستند إلى التفكير المنطقي. وعادة ما تستخدم نظرية إستحالة الوصول إلى تفضيلات إجتماعية تحترم تفضيلات الأفراد وتمكن من ترتيب حالات الرفاه المجتمعي بطريقة متكاملة (ما يعرف بنظرية إستحالة التفضيلات المجتمعية) كسند لهذا التحفظ. ويتناسى الإستشهاد بهذه النظرية النقطة المحورية المتعلقة بالمحتوى المعلوماتي الذي تعتمد عليه، ألا وهو تفضيلات الأفراد حول حالات الرفاه الإجتماعي، ومن ثم يتناسى الإستشهاد بهذه النظرية أنه يمكن الحصول على إطار ملائم للتقييم، وترتيب حالات الرفاه الإجتماعي، متى ما تغير المحتوى المعلوماتي للنظرية بعيداً عن تفضيلات الأفراد.

ثاني التحفظات التي تثار على الطريقة المقترحة، تتعلق بصعوبة تحقيق الأهداف التي يرمى إليها في المستقبل على أساس أن التاريخ ما هو إلا سلسلة من الأحداث التي لم يقصد إلى تحقيقها في المقام الأول. ويعتمد هذا التحفظ على تفسير لمقولة **آدم سميث** الشهيرة في كيفية عمل الإقتصاد بواسطة الفاعلين فيه من خلال يد خفية: "فالفرد، من خلال سعيه لتعظيم فائدته الإقتصادية يساعد في تحقيق تعظيم فائدة المجتمع كأنما تحركه في ذلك يد خفيه" وهو في ذلك يعزز من تحقيق غاية لم تكن في حسابه عندما بدأ سلوكه الفردي. وترجمت هذه الملاحظة على أن أهم النتائج لا تكون عادة مقصودة

بالفعل الإبتدائي. إلا أن ما يهم في قضية تشكيل المستقبل هو، أن يُمكننا التحليل المنطقي، من خلال دراسة العلاقات السببية، من التنبؤ بالنتائج غير المقصودة والتحوط لها وتقليل آثارها السلبية.

وثالث التحفظات يعنى بطبيعة دوافع السلوك الإقتصادي، الذي يفترض فيه دافع الأنانية، لتعظيم الفوائد الشخصية، مما يعنى صعوبة تأسيس ترتيبات إجتماعية تتبنى قيماً مجتمعية أو أخلاقية أو إلتزاماً نحو الآخرين. ويتناسى مثل هذا التحفظ أن قيم الإهتمام بالآخرين تتواجد غريزياً عند الأفراد وأن إفتراض الأنانية كإفتراض نمطي في النظرية الإقتصادية النيوكلاسيكية يكون مهما فقط في حالة دراسة التوازن الإقتصادي الساكن المبني على تبادل السلع والخدمات، ولا يعنى بالضرورة إنسحابه على بقية نواحي الحياة الإجتماعية. وتزخز الحياة اليومية بأمثلة عديدة، ومتكررة، للسلوك الفردي المتسم بقدر كبير من المسؤولية تجاه المجتمع. ويلاحظ في هذا الخصوص أن نجاح الرأسمالية، كنظام إقتصادي، قد استند على نظام للقيم الإجتماعية إشتمل على قيم أخلاقية من أهمها الثقة والأمانة والنزاهة ومقابلة الإلتزامات.

الحرية الشخصية كإلتزام إجتماعي

في الفصل الثاني عشر يبدأ الكاتب بإثارة السؤال المحوري التالي: إذا كان النظام العالمي الذي نعيش في كنفه يتميز بالشفقة والرحمة فإنه من الصعوبة بمكان فهم لماذا هذا العدد الكبير من الناس الذين يرزحون تحت عبء الفقر والعوز والجوع والحرمان، ولماذا يموت الملايين من الأطفال كل سنة لنقص في الغذاء والدواء؟ ويلاحظ الكاتب أن هذه ليست قضية جديدة. وهنالك حجة قوية تقول بأن على الناس أنفسهم مسؤولية إحداث التنمية والتغيير الإجتماعي للعالم الذي يعيشون فيه. ومن ثم فإنها مسؤولية الإنسانية جمعاء لتغيير هذه الأوضاع.

ويثير مثل هذا الجدل السؤال حول ما إذا كان من المهم أن يكون الأفراد أنفسهم مسؤولين عما يلم بهم، على أساس أنه يترتب على مسؤولية المجتمع من الأفراد عدد من التأثيرات السلبية على الأفراد. وهذا إعتبار مهم، إلا أنه ينبغي ملاحظة أن "الحريات الحقيقية التي يتمتع بها الأفراد ليمارسوا مسؤولياتهم الشخصية تعتمد إعتماداً كبيراً على الظروف الشخصية والإجتماعية والبيئية". فالطفل الذي يحرم فرصة التعليم الأولى (الإبتدائي) سيظل "معوقاً" طوال حياته وليس فقط عندما يكون صغير السن (كعدم إستطاعته بالقيام بأفعال تحتاج إلى قراءة وكتابة وحساب). وعليه فإن المنطق الذي يقول بأهمية أن يقوم المجتمع بتوسيع الحريات المتاحة يمثل حجة لدعم المسؤولية الفردية وليس ضدها، فالعلاقة بين الاثنين تعمل في الإتجاهين. ففي غياب الحرية الحقيقية والإستطاعة للقيام بعمل ما تفرض على الشخص واجب قرار فعل هذا الشيء أم لا، مما يعني أن هنالك مسؤولية تقع على الفرد في مثل هذا الوضع. وعلى هذا الأساس فإن الحرية هي ضرورية وكافية للمسؤولية.

ملاحظات

الذين يدمنون قراءة كتابات **بروفسور سن**، سيجدون الكثير مما هو مألوف في هذا الكتاب، سواء تعلق الأمر بالمحددات الرئيسية لرفاه الإنسان، أو بالإيضاحات التطبيقية حول كيفية إستخدام المنظور الموسع للتنمية في الحكم على الأداء التنموي لمختلف الأقطار، أو بالإلتزام المهني والإجتماعي للمؤلف تجاه الفقراء والمعدمين ودعوته لإنشاء أنظمة إجتماعية ترفع من قدر الإنسان. ولعل هذه الملاحظة ليست بمستغربة إذ يمثل الكتاب تتويجاً لبرنامج بحثي مقتدر ومنضبط ثابر المؤلف في إتباعه، رغم مختلف المغريات ورغم كثرة المعوقات، طوال سنواته العلمية. وفي إتباعه لبرنامجه البحثي حول فهم أكثر عمقاً لعملية التنمية، تصدى المؤلف للقضايا التأصيلية فيما يتعلق بسلوك الأفراد في إطار المجتمعات، فأرسى قواعد علم "العلوم السياسية الرياضية" (أنظر سن (1970) و (1982)) وتناول

قضايا الفقر والحرمان والمجاعات، فكان له الفضل في فتح مجالات نظرية جديدة في ما يتعلق بقياس الفقر وفهم محدداته وفي مجال دراسة ظاهرة المجاعات وكيفية التصدي لها (أنظر سن (1981) و (1984) وسن ودريز (1989)).

يبين المؤلف في توطئة الكتاب (أنظر الصفحة 9 بالحروف الرومانية) أن محتوى كتابه يعتمد على ست محاضرات قام بتقديمها في البنك الدولي عندما كان زميلاً رئاسياً زائراً للبنك، بدعوة من رئيس البنك الدولي، السيد جيمس ولفنسون، في عام 1996. ويقرر سن أن البنك الدولي لم يكن من المؤسسات ذات الحظوة لديه، وأنه قد انتقد البنك لعدم إستطاعته فعل الكثير لصالح الفقراء رغم ما لديه من إمكانيات مالية وفنية للقيام بذلك. وما يهمنا ملاحظته في هذا الصدد أن رئيس البنك الدولي قد إستعان، من ضمن من إستعان بهم، بالبروفسور سن لبلورة مفهوم جديد لدور البنك الدولي في عملية التنمية، وهو الدور الذي تمت إعادة صياغته في "الإطار الشامل للتنمية" الذي جاء به رئيس البنك الدولي للإسترشاد به في العمليات الإقراضية للبنك، وللقارىء أن يقارن مثل هذا التوجه مع ما تتبعه مؤسساتنا المانحة للعون.

ويعرف الذين يقرأون للبروفسور سن إدمانه على قراءة كتب **آدم سميث**، مؤسس علم الإقتصاد الحديث، ليس فقط كتابه الأشهر "ثروة الأمم" وإنما مجلداته الأخرى التي تعني بالقضايا الفلسفية الإجتماعية. وقد هدف سن من إدمانه لقراءة سميث إلى التعرف على أساسيات النظرية الإقصادية في إطار المجتمع، وهو ما أفضى إلى أن يكون فهمه للنظرية الإقتصادية أكثر عمقاً من معاصرية من الإقتصاديين الذين إهتموا بالجانب الفني لتوفر شروط التوازن العام دون النظر إلى الجانب الإجتماعي، بما في ذلك إدراك أن الأسواق ليست سوى مؤسسات إجتماعية تطورت بغرض تسهيل التفاعل فيما بين الناس عندما يتعلق الأمر بالتبادل الإقتصادي. ومع الإعتراف بمقدرة آليات السوق على تحقيق كفاءة عالية في عملية تخصيص الموارد، إلا أن هنالك حاجة ماسة للنظرة النقدية في مختلف مظاهر إخفاق آلية السوق حسب ظروف كل بلد ومرحلته التنموية، ومن ثم التوصل إلى الدور الذي يمكن أن تلعبه الدولة كحارسة للصالح العام في مقابل طغيان المصالح الخاصة وخصوصاً فيما يتعلق بقضايا عدالة التوزيع.

في إطار فهم التنمية على أنها "عملية توسيع لإستطاعات البشر" يؤكد بروفسور سن، إستناداً على ما قال به آدم سميث، وما أثبته تاريخ أوروبا وأمريكا واليابان ودول شرق آسيا، على الأهمية المحورية لتوفير التعليم الأساسي كسلعة عامة ينتفع بها المجتمع ككل، كما يؤكد على الدور الذي تلعبه إستطاعة القراءة والكتابة في تعضيد بقية الحريات الأساسية. ويلاحظ في هذا الصدد أنه من "المدهش أن بعض المتحمسين لآلية السوق ينصحون الدول النامية المعاصرة بالإعتماد إعتماداً كلياً على آلية السوق حتى في مجال التعليم الأساسي، حاجبين بذلك عن هذه الدول عملية التوسع في التعليم الذي لعب دوراً محورياً في انتشار المعرفة في أوروبا وأمريكا الشمالية واليابان وشرق آسيا. وبإمكان الذي يدعون إتباع مقولات آدم سميث أن يتعلموا شيئاً من قراءة كتاباته حول موضوع التعليم الأساسي بما في ذلك التعبير عن إحباطه حول قلة الإنفاق العام على التعليم في ذلك الوقت" (أنظر صفحه 129).

في إطار التنمية على أنها عملية توسيع للحريات الأساسية للبشر، يمكن التصدي للقضايا التي تثار حول "العادات والتقاليد" التي تسود مختلف المجتمعات وحول التخلي عن بعض هذه "العادات والتقاليد"، أو الإحتفاظ بها، في وجه التقدم والتطور والتنمية. وتنطوي القضايا التي تثار حول هذا الموضوع على عملية الاختيار المجتمعي وعلى سؤال حول من هو المخول للقيام بحسم الإختيارات. وفي مفهوم التنمية كتوسيع لحريات البشر، يمكن صياغة عملية الإختيار والإجابة عليها على النحو التالي: حيث أنه لا مناص من التضحية بنمط تقليدي للحياة بغية القضاء على الفقر المدقع أو بهدف تحسين الحالة الصحية للسكان، فإنه يجب أن تتوفر الفرصة للناس العاديين الذين يهمهم هذا الأمر من

المشاركة في إتخاذ القرار. ويتلخص النزاع الدائر حالياً في مختلف أنحاء العالم حول توجهين أساسيين: الأول يقول بالقيمة الأساسية لحرية الناس في إتخاذ القرار حول ما هية التقاليد والعادات التي يرغبون في الاحتفاظ بها لتشكيل مستقبلهم؛ والثاني يصر على إتباع تقاليد وعادات بعينها تقررها السلطات الدينية أو المدنية، حقيقية كانت هذه السلطات أو متصورة. وينزع مفهوم التنمية كعملية لتوسيع حريات البشر نحو التوجه الأول، الذي يعلي من قيمة حرية كل الناس في إتخاذ مثل هذه القرارات دون أن يكون هنالك حق للنقض بواسطة مختلف السلطات دينية كانت أو مدنية أو سياسية.

وفي ختام هذا الاستعراض الموجز لما جاء بهذا الكتاب، يمكنني أن أقول بأن هذا كتاب عن التنمية ليس له مثيل في عمقه الفلسفي ومتانة إستدلالاته وسلاسة لغته وإنحيازه الواضح والصريح للفقراء والمعدمين. وهو كتاب يلخص في إقتدار عشرات المساهمات الفنية المعمقة التي تم نشرها في أرقى المجلات العلمية العالمية في مختلف مجالات المعرفة الإجتماعية، بهدف أن تصل نتائج هذه المساهمات إلى من يهمهم الأمر، ألا وهم الفقراء. ومن ثم فإن محتوى الكتاب يتسق مع مفهومه إذ يمكن إعتباره مساهمة في إتجاه "توسيع إستطاعة الفقراء" لصياغة مطالبهم في العالم المعاصر الذي رغم معدلات تقدمه الهائلة، إلاّ أنه لا زال يعج ببلايين الفقراء والمعدمين.

مراجع مختارة

الأكاديمية السويدية الملكية للعلوم، (1998)، "بيان صحفي حول جائزة نوبل في العلوم الإقتصادية"؛ موقع جائزة نوبل في الإنترنت.

سن، أ. ك.، (1998)، "سيرة ذاتية"؛ موقع جائزة نوبل في الإنترنت.

سن، أ. ك.، (1997)، حول عدم المساواة الإقتصادية؛ طبعة موسعة مع ملحق من تأليف ج. فوستر و أ. ك. سن؛ مطبعة كلاريندون، أكسفورد.

سن، أ. ك.، (1992)، إعادة النظر في عدم المساواة؛ مطبعة كلاريندون، أكسفورد.

سن، أ. ك.، وآخرون، (1987)، مستوى المعيشة؛ مطبعة جامعة كامبريدج.

سن، أ. ك.، (1984)، الموارد والقيم والتنمية مطبعة بلاكويل، أكسفورد.

سن، أ. ك.، (1982)، الإختيار والرفاه والقياس؛ مطبعة بلاكويل، أكسفورد.

سن، أ. ك.، (1981)، الفقر والمجاعات: مقالة في الإستحقاق والحرمان؛ مطبعة كلاريندون، أكسفورد.

سن، أ. ك.، (1970)، الإختيار الجماعي والرفاه الإجتماعي؛ مطبعة هولدن داي؛ سان فرانسيسكو.

Patterns of Vertical Specialization and Determinants of European Outward Processing Trade in the Mediterranean and Central and Eastern European Countries

Tiziana Fabbris

Fabio Malanchini

Patterns of Vertical Specialization and Determinants of European Outward Processing Trade in the Mediterranean and Central and Eastern European Countries(1)

Tiziana Fabbris*
Fabio Malanchini**

Abstract

In recent years, Central and Eastern European countries (CEEC) and Mediterranean countries have been increasingly involved in the internationalization process led by foreign firms particularly European ones, in search of different ways to fragmentize internationally the production process and gain competitiveness. The paper deals with Outward Processing Trade (OPT) and analyzes European activities in OPT in the two regions. In the OPT domain, competition between the two areas is significantly high since they possess similar characteristics both in terms of proximity to the EU market and low labor costs, allowing for a profitable delocalization of labor-intensive phases of EU production. In particular, the degree of competition is mostly attributable to similarity in products rather than of European markets. The econometric exercise performed through a gravity model with sectorial data in panel, allows not only to identify the determinants of EU OPT, but also to understand the pattern of competition between the two regions. The greater efficiency of the unrestricted model, with EU countries as cross-identifiers, suggests that the effects not explained by the model are probably due to the different productive specialization of EU countries that guide their delocalization strategy. Concerning the determinants, OPT flows seem positively related with low wages and transport costs, whereas trade, signalling the degree of development of the domestic industrial structure, is a complement of OPT in the higher value added industries. The econometric results point also to a complementarity of the two forms of vertical specialization, i.e. OPT and Foreign Direct Investment (FDI), at least in the more advanced sectors such as the mechanical industry. Especially in these sectors, OPT may be considered a preliminary model of economic integration able to accelerate the process of catching-up of Third-world economies, as confirmed by the positive correlation of OPT with trade in final goods.

نمط التخصص الرأسي ومحددات عملية التجارة الخارجية في الأقطار المتوسطية وأقطار وسط وشرق أوروبا

تيزيانا فابريس
فابيو ملنكيني

ملخص

في السنوات الأخيرة دأبت دول شرق ووسط أوروبا وكذلك دول البحر الأبيض المتوسط على تكثيف نشاطاتها بشكل متزايد في عمليات التدويل التي تقودها الشركات الأجنبية وعلى وجه الخصوص منها الشركات الأوروبية، وذلك لبحث مختلف الطرق من أجل التقسيم الدولي لعمليات الإنتاج واكتساب التنافسية. تتناول هذه الورقة عملية التجارة الخارجية وتحلل الأنشطة الأوروبية المتعلقة بها في منطقتين، حيث أن المنافسة عالية بين المنطقتين في هذا المجال من حيث امتلاكهما نفس المزايا والخصائص المتعلقة بالقرب من السوق الأوروبية، مما يسمح بإعادة توطين مراحل إنتاج كثيفة العمل في الاتحاد الأوروبي خصوصا أن درجة المنافسة تعزى في الغالب إلى تشابه المنتجات أكثر من كونها أسواقا أوروبية. إن التمرين الاقتصادي القياسي المعد من خلال نموذج الجاذبية باستخدام بيانات قطاعية لا يسمح فقط بتشخيص محددات عملية التجارة الخارجية في الاتحاد الأوروبي فحسب، بل بفهم نمط المنافسة بين المنطقتين. إن الآثار غير المفسرة من قبل النموذج يمكن أن تعود إلى إنتاجية مختلفة في التخصص لأقطار الاتحاد الأوروبي التي تقود استراتيجية التوطين. وفيما يتعلق بالمحددات، فإن تدفقات عملية التجارة الخارجية تبدو ايجابية لارتباطها بالأجور وتكاليف النقل المنخفضة ويمكن التجارة، مما يشير إلى درجة التطور في هيكل الصناعة المحلية، وهي عملية مكملة لعملية التجارة الخارجية في الصناعات عالية القيمة المضافة. تشير النتائج التحليلية إلى تكاملية شكلي التخصص الرأسي، أي عملية التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المباشر، وذلك على الأقل في القطاعات الأكثر تقدما مثل الصناعة الميكانيكية. وفي هذه القطاعات على وجه الخصوص يمكن اعتبار عملية التجارة الخارجية كنموذج أولي للتكامل الاقتصادي من أجل عملية لحاق إقتصادات العالم الثالث بباقي الإقتصادات المتقدمة، حيث تم التأكيد على العلاقة الإيجابية لعملية التجارة الخارجية في المنتجات النهائية.

---

(1) The authors thank Prof. S. Alessandrini of Luigi Bocconi University for his helpful comments, M. Ferrari for assistance on data collection, L. Moriconi (Custom Duties Officer) for helpful conversations on OPT practice and all the participants of the workshop *Foreign Direct Investment in the Arab World* organized by The Arab Planning Institute and held in Kuwait on 27-29 March, 2000, for their valuable suggestions.

* Italian Treasury Ministry, Via XX Settembre 97, Rome.
** Luigi Bocconi University, Via Sarfatti 25, Milan.

Introduction

Economies of countries all over the world, have become increasingly integrated during the last twenty years. The importance of trade in terms of Gross Domestic Product (GDP) experienced at world level is growing. In addition to trade in final goods, a major component of the increasing interrelatedness among countries is the trade in intermediate goods, which proves to be a more interesting phenomenon since it can result from a number of internationalization processes involving, among others, vertical specialization and foreign direct investments (FDI).

This paper deals with a particular form of international involvement, the so-called Outward Processing Trade (OPT), that may be considered a subcontracting arrangement. This study analyzes European activities in OPT with the rest of the world. In particular, it focuses on neighboring countries involved in the currently undergoing enlargement and integration process, notably the Central and Eastern Europe Countries (CEEC) that are candidates for EU membership, and the Mediterranean countries, that participate in looser agreements.

OPT, astonishingly, has always been neglected by literature on internationalization and this, despite its economic relevance. OPT is a source of mutual advantage for both the contracting parties. The authors believe that OPT can play an important role in integrating Third countries with Europe both from an economic and a political perspective. It has been observed that trade in intermediate goods, as implied generically by international delocalization of production, may redefine the export structure of the trading partners in a way that magnifies their trade potential.[(2)] It may also be considered a means of "learning by doing" through the transfer of technology, qualitative standards and managerial skills, which can accelerate the transformation of Third-world economies into market-based systems. Besides, OPT seems a logical starting point for attracting FDIs in Third countries since it allows foreign firms to know the host market and gain confidence on its potentialities with limited sunk costs.

On the other hand, OPT has become an instrument of trade policy for EU countries, allowing mature European industries like textile and clothing, footwear and mechanical appliances, to improve their competitiveness and face strong competition from low-cost economies both at home and abroad, e.g. East-Asian countries. Moreover, OPT provides significant sets of data able to capture the wider dynamics of the rising integration of countries through international trade in intermediate products.

Internationalization of Production, Vertical Specialization and OPT

OPT makes it possible to export goods temporarily for processing and to import the compensating products with full or partial exemption from duties and levies. In other words, it consists of a temporary transaction implying the shifting of a production phase of the contractor's manufacturing activities to a foreign subcontractor, as a part of a vertically linked production system. The resulting product, once re-imported, will be sold by the contractor.

OPT encompasses a number of different ways to fragmentize the production process internationally. OPT is characterized by the formal status granted to it within the EU trade legislation. OPT being based on a system of licences granted by EU member states, as any other regulated regime, it imposes administrative and economic constraints, both on firms and national authorities. The administrative burden imposing licenses, border controls, recognition of the

(2) See Hoekman and Djankov, 1997.

merchandise and recording the temporary nature of the transaction, allows the exhaustive statistical recording in the European trade statistics of this kind of operations. Until 1994, the authorization fixed the maximum quantities of goods to be admitted to OPT on the basis of the assigned national quotas. Since then, Regulation 3036/94 implemented more restrictive rules. In particular, quotas were fixed at the community level, and attributed on the principle of "first come, first served" imposing that firms entering OPT need to produce at least 50% of their production in the EU for at least 3 years. In the previous legislation, no limits were fixed. This rule favors firms already operating in the market and discourages new firms from entering the OPT regime.

Only firms endowed with a licence and respecting some parameters (which include that the goods sent abroad for processing should originate in the EU), can temporarily export goods of community origin outside the EU customs territory. Precisely because of its juridical status, by implying the recording of the transactions made within this regime, it allows to capture at least part of the forms of internationalization that would otherwise be hidden under normal exports and imports of intermediate goods. Normal imports and exports refer to goods exported definitively (in the definitive regime) and released into free circulation.

Moreover, while not capturing the entire phenomenon, OPT statistics are a useful starting point for the analysis of a much currently debated issue like the effects of the internationalization of production on the domestic unemployment rate. The OPT regime itself contains provisions revealing the concern for the effects of the delocalization on EU employment. From 1994, OPT quantities have been kept constant only if firms maintained their production constant as well as their occupational level during the previous year. Otherwise, quantities are reduced proportionally. As alternative to OPT statistics, the study of this issue implies relying on input-output tables or on interviews made on a sample of multinationals or firms going international.(3) It is therefore important to define OPT with respect to the underlying phenomenon that it proxies and also to the alternative forms of internationalization of production. OPT concerns goods whose production process may be split into different phases that may be performed in different locations. It may therefore be classified as a subset of vertical specialization defined by Hummels, Rapoport and Yi (1998), since at least one stage implies a double crossing of an international border.

The definition of vertical specialization does not imply any kind of relationship linking the contractor and the subcontractor, the issues of control and ownership being immaterial. Therefore OPT, like vertical specialization, may involve FDIs in the case that the products processed abroad, using input from the parent company, are re-exported. However, re-exports must respect EU regulation on OPT that sets out strict rules concerning the circulation of the processed goods. In particular, the triangular exchange, i.e. the possibility of releasing the goods in OPT regime in a country different from that of the contractor, is allowed, but only in case of EU member states. When OPT is realized through market relationships, whether continuous or spot, without any participation of the contractor in the subcontractor's business activity, the transaction will be classified simply as vertical specialization (not implying FDI). OPT may not be considered as a form of outsourcing, since the latter differs from vertical specialization due to the fact that the intermediate goods cross international borders only once (see Figure 1). As an example, a transaction made by a cotton fabric-importing firm to manufacture shirts that will be sold on the domestic market is classified as outsourcing independently of the contractual relationship linking the two counterparts. Therefore, outsourcing could also refer to transactions involving direct control. Alternatively, if final products are sold abroad, this transaction enters again the domain of vertical specialization, like the delocalization of one or more production phases abroad (e.g. sewing) with consequent re-export. Therefore, although OPT is a kind of juridical label, it is able to proxy the underlying economic phenomenon of vertical specialization.

---

(3) See for example Barba Navaretti, Falzioni and Turrini, 1999.

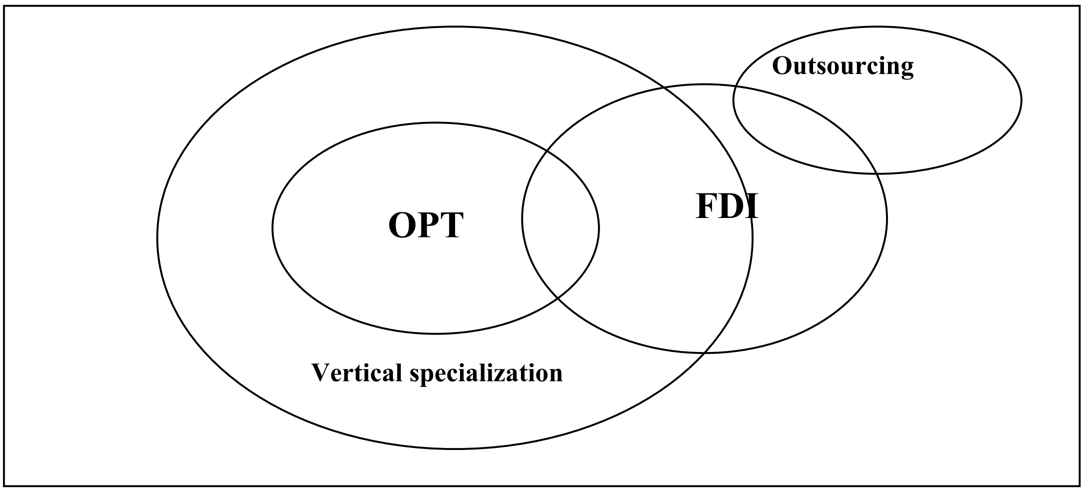


Figure 1. Relationship among different forms of internationalization of production

As a form of vertical specialization, OPT shares the same economic motivations driving firms international. In particular, OPT is a way for the contractor to face the economic cycle, and/or to exploit the specialization of the subcontractor and/or to benefit from production cost reduction. Furthermore, if OPT is realized without involving FDI, it allows the entry to a new market with limited costs, thus enhancing the possibility for the establishment of future deeper economic relationships like FDI. The first move of foreign firms delocalizing production is then likely to be OPT without FDI, even if this way of proceeding does not imply zero sunk costs. The latter could be related to transaction costs deriving from the transfer of production blueprints, the search of a suitable partner in the host country, the introduction of quality controls and the management of the logistical aspects of the system.

The special regime regulating OPT grants a preferential treatment with respect to normal trade. This is not only in terms of quotas, but also in terms of total or partial relief of import duties, since the tariff is applied only on the value added generated by the delocalization process and not on the gross value. Actually, the quotas have never been binding either for the CEEC or for the Mediterranean countries. The Community's legislation differentiates Fiscal OPT from Economic OPT, the former being regulated by the Custom Code and referring to all kind of commodities, the latter by Council Regulation No. 2473/86, which concerns only textile and clothing.

The tax effect, which is a kind of "liquidity premium" implied by the payment of the Value Added Tax (VAT), adds an additional benefit to OPT with respect to generic vertical specialization. Indeed, as in the case of import duties, the VAT on temporary exports has to be paid on the value added originating in the double transaction, whereas in the case of normal trade, it has to be paid on the total value of imports. The final net exposure towards the fiscal authorities in terms of VAT is necessarily the same for both OPT and normal trade. However, the former allows a temporary liquidity advantage, since the payment will be delayed over time with respect to normal trade, taking place at the fiscal periodical date of payment. For example, VAT payments in Italy are due quarterly.

The process of progressive liberalization implied by the EU enlargement and integration process, reduces the tariff advantages for EU firms to enter the OPT regime, while they still have to meet the burden of the special administrative requirements. Therefore, the removal of tariff barriers

will, on the one hand, progressively imply a decreasing recourse to OPT, thus reducing the ability of OPT to proxy the vertical specialization dynamics. On the other hand, it would result in an increased vertical specialization trade-based flows, due to the reduction of the multiple custom duty costs.(4)

This research paper is limited to the period 1988-1998. Trade statistics demand, on the average, a couple of years to become definitive. Therefore, presently, the last reliable data on trade cover until 1998. The phenomenon described above could be observed to some extent only starting from 1994, when the CEEC were granted zero-duty access to the EU market for the textile and clothing (TC) sector.

The EU OPT with the Rest of the World*(5)*

The dynamics of the geographical distribution of EU OPT identifies a well-defined pattern of delocalization of production (Table 1). Given that more than 40% of European OPT takes place in the CEEC - neighboring countries with low labor costs - the prevailing reason driving the delocalization process seems to be externalizing labor-intensive phases of production to reduce costs. The increasing emphasis on efficiency shared by EU firms and orienting their internationalization strategies, has been fostered not only by the rising competition coming from low-cost economies, but also by the progressive completion of the European single market, resulting in an enhanced competition among EU firms. The second reason by order of importance, has to be related to the know-how of the sub-contractor, since a remaining large part of EU OPT flows is directed to highly industrialized areas of the world, like the US or the European Free Trade Association (EFTA) presently consisting of Norway, Iceland, Switzerland and Liechtenstein).

Table 1. EU OPT by Area of Destination

		Regional OPT/Total EU OPT		*EU OPT/TT by Region*[1]	
		1988-92	1993-98	1988-92	1993-98
EFTA[2]	**EU Exports**	**11.1%**	**6.2%**	**0.64%**	**0.96%**
	Re-imports	**8.3%**	**5.0%**	**0.56%**	**0.72%**
Med12[3]	**EU Exports**	**10.6%**	**6.5%**	**2.02%**	**1.68%**
	Re-imports	**10.2%**	**7.5%**	**2.93%**	**2.81%**
CEEC[4]	**EU Exports**	**32.9%**	**38.8%**	**9.10%**	**8.77%**
	Re-imports	**38.5%**	**46.9%**	**12.49%**	**13.44%**
North America	**EU Exports**	**19.4%**	**14.8%**	**1.42%**	**1.56%**
	Re-imports	**19.2%**	**15.1%**	**1.46%**	**1.57%**
NIC[5]	**EU Exports**	**17.8%**	**17.4%**	**3.24%**	**3.39%**
	Re-imports	**15.7%**	**13.6%**	**2.80%**	**2.75%**
Others	**EU Exports**	**8.3%**	**8.5%**	**0.38%**	**0.57%**
	Re-imports	**8.0%**	**11.7%**	**0.34%**	**0.70%**

[1] In particular, it is the ratio between EU OPT exports and Total EU normal exports (TT is total trade). This is the same for imports. For reasons of homogeneity, the ratio weighs OPT flows to total normal trade flows generated with non-member countries, thus excluding intra-EU trade of normal goods as in the case of OPT for intermediate goods. It is calculated by region as an average over the period considered.
[2] Effective EFTA (European Free Trade Area) countries.
[3] Med12 includes the 12 countries involved in the Euro-Mediterranean Agreements: Morocco, Algeria, Tunisia, Egypt, Jordan, Gaza and West Bank, Israel, Lebanon, Syria, Turkey, Cyprus and Malta.
[4] CEEC includes: Poland, Hungary, Romania, Bulgaria and Albania for the whole period considered (1988-1997), DDR (1988-1990), Czechoslovakia (1988-1992) and Czech Republic and Slovakia thereafter (1993-1997), Latvia, Lithuania and Estonia (1992-1997), Yugoslavia (1988-1991. After 1991, the following independent Republics: Slovenia, Croatia, Bosnia (1992-1997) and Fyrom (1993-1997) were included.
[5] NIC (Newly Industrialised countries) includes South Korea, Hong Kong, Taiwan, Singapore, Thailand, Malaysia, Indonesia and the Philippines.

(4) See Hummels, Rapoport and Yi, 1998.
(5) For details on data used in this paper, see Appendix 1.

The CEEC's involvement in the EU OPT is not new since their share has always been relevant. This is even before opening to Western Europe and the disruption of the Council for Mutual Economic Assistance (COMECON) formed by USSR, most of the Soviet-influenced eastern European countries, Cuba, Mongolia and Vietnam with the aim to develop the member countries' economies. This quota has been increasing over time. However, a decreasing trend has started in 1997 and is expected to persist in the future due to the application of Association Agreements.(6)

Indeed, the removal of all import duties starting from 1 January 1997 for all goods coming from the CEEC and satisfying the Agreement's rules of origin,(7) implies that the OPT regime for firms delocalizing in the CEEC no longer fully assures the benefits granted in the past by the special tariff regime characterizing the OPT. A reduction in the rate of growth of OPT in the CEEC is the likely result, while it is expected that vertical integration process led by EU firms in this region will continue to develop. Indeed, the difference in the cost of labor between the CEEC and EU countries is so wide. Even considering their lower productivity and an expected increase in the level of prices and wages due to the integration process with the EU, the likely re-direction of OPT flows towards other regions, will take some time.

Other regions' performance differ sharply from that of the CEEC. In particular, the potentially direct competitors of the CEEC, i.e. the Mediterranean countries, both for distance from Europe and reduced labor costs, apparently lacked the capacity of attracting foreign firms, performing, with few exceptions, quite deceiving results during the last ten years and even negative growth rates.

The Evolution of OPT Traffic in the CEEC and the Mediterranean Region

The parallel analysis of the economic performance of the CEEC and that of the Mediterranean region is interesting because of their structural characteristics and the common knowledge that they are not direct competitors, at least from an economic perspective. The different factor endowments, showing a prevalence of unskilled labor and raw materials for the Mediterranean area and skilled labor and a quite developed industrial structure for the CEEC, seems to imply divergent productive specialization and therefore, divergent trade patterns. At the same time, there is a widespread consensus that for some time, the two areas have been competitors *vis-à-vis* the EU from a political perspective. Indeed, the European Agreements, followed by the decision to open negotiations for the accession of five CEEC to the EU, together with the Euro-Mediterranean Conference of Barcelona, clarified the relative position of the two groups of countries in the new political design of the EU. It then became clear that the CEEC as a group, had the option of becoming members of the EU, option that has instead been excluded for the Mediterranean countries as a group. Indeed, they were offered only the possibility to participate in the EU Free Trade Area, due by 2010.

A number of economic questions remain, nevertheless, still open. In particular, the literature devotes little attention to the investigation of the vertical disintegration process of production directed towards the two regions. In this domain, competition appears far from being low, since the

(6) The Agreements concluded with some CEEC in 1991 (Czech Republic, Slovakia, Hungary and Poland) and in 1993 (Romania and Bulgaria) are officially designated as Europe Agreements (EAs) to mark their specific nature. EAs aim to gradually eliminate trade restrictions and prepare for the creation of an integrated European market. See for example OECD, 1995.
(7) See Najouks and Schmidt, 1994.

two areas possess similar characteristics, both in terms of proximity to the EU market and also low labor costs, allowing for a profitable delocalization of labor-intensive phases of EU production.

This paper explores whether the two regions compete in the quality of preferred locations in the process of international fragmentation of production followed by European firms. A preliminary analysis of OPT data reveals that CEEC's volume of trade is much higher than that generated by the Mediterranean countries during the entire period. The gap, however, has started to widen in 1994 due to both CEEC's boosting and the Mediterranean region's falling performance. This result is partially influenced by Malta's peculiar trend that recorded a considerable increase of OPT at the beginning of the 1990s followed by a strong reduction in 1996-97 (Tables 2 and 3). Both areas experienced a decline in the rate of growth of OPT in the period 1993-1998. However, in the case of CEEC, the decrease may be attributed to the diffusion of other forms of internalization of production following the integration process in the EU, as confirmed by the decreasing importance of OPT traffic, both in absolute value (Table 3) and with respect to normal trade in 1998 (Table 2). With respect to other interpretations(8), the authors believe that the process of substitution of OPT with normal imports and exports of intermediate goods, is not directly connected to the evolution of FDI. In particular, FDI will increase due to the lower country-risk perceived by the investors (Corado, 1994), whereas the transformation of OPT in normal trade will occur due to the progressive removal of trade barriers. However, as previously explained, the two phenomena can coexist.

With the exception of 1998, CEEC's OPT flows with the EU continued to increase during the period under analysis. This implies that the normal trade's rate of growth has been higher than the corresponding one for OPT since at least 1994. This supports the view that European firms are progressively switching to different juridical forms of delocalization of production, rather than changing their specialization pattern.

In the case of the Mediterranean countries, after an initial period of relatively satisfying rate of growth, their performance shows a downward trend starting in 1995, despite the improved political climate generated by the modification in the EU Mediterranean policy implemented during the same year. The Conference of Barcelona marked an important change in the Euro-Mediterranean relationships, since it has transformed the original transitory Association Agreements of bilateral nature, mainly financially oriented, into preferential and permanent commercial and financial agreements of multilateral nature. In addition, for the first time, financial aids were subordinated to the respect of democracy and meeting minimum social standards. This could suggest that instead of benefiting from the changing European economic and political scenarios and of the growing demand of delocalization of production by European firms,(9) the Mediterranean countries have lagged behind with respect to the CEEC.

---

(8) See for example Corado, 1994.
(9) Trade in capital goods and in intermediate inputs represents a substantial share of total trade at world level. See Feenstra (1998) for a review.

Table 2. EU OPT in the Mediterranean Countries and the CEEC

(thousands of Ecu)

		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	88-92	93-98
Med12	EU Exports	338.021	587.010	688.279	811.896	910.932	949.326	1,028.097	1,028.247	759.308	711.259	716.277	667.228	865.419
	Exports rate of growth		73.7%	17.3%	18.0%	12.2%	4.2%	8.3%	0.0%	-26.2%	-6.3%	0.7%	30.27%	-3.21%
	Exports/ normal exports	1.28%	1.96%	2.05%	2.31%	2.49%	2.19%	2.34%	2.04%	1.34%	1.09%	1.06%	2.02%	1.68%
	Re-imports	365.089	669.482	830.070	879.748	1,027.733	924.124	1,130.120	1,142.958	871.371	796.206	862.493	754.424	954.545
	Re-imports rate of growth		83.4%	24.0%	6.0%	16.8%	-10.1%	22.3%	1.1%	-23.8%	-8.6%	8.3%	32.54%	-1.79%
	Re-imports / normal imports	1.92%	2.82%	3.12%	3.16%	3.64%	3.30%	3.70%	3.42%	2.47%	1.93%	2.04%	2.93%	2.81%
CEEC	EU Exports	1,291.113	1,565.835	1,914.766	2,450.906	3,042.325	3,688.113	4,414.483	5,277.221	6,055.495	6,257.618	5,720.232	2,052.989	5,235.527
	Exports rate of growth		21.3%	22.3%	28.0%	24.1%	21.2%	19.7%	19.5%	14.7%	3.3%	-8.6%	23.92%	11.66%
	Exports/ normal exports	7.90%	7.71%	8.89%	10.01%	11.00%	11.09%	10.93%	9.06%	8.55%	7.17%	5.81%	9.10%	8.77%
	Re-imports	1,853.058	2,201.780	2,667.129	3,354.889	3,902.881	4,455.353	5,354.924	6,238.685	6,933.038	7,070.373	6,728.945	2,795.947	6,130.220
	Re-imports rate of growth		18.8%	21.1%	25.8%	16.3%	14.2%	20.2%	16.5%	11.1%	2.0%	-4.8%	20.52%	9.86%
	Re-imports / normal imports	10.41%	10.57%	12.19%	14.17%	15.08%	16.64%	15.80%	13.25%	13.86%	11.70%	9.39%	12.49%	13.44%

Table 3. EU OPT with the Main CEEC and Mediterranean Countries

(thousands of Ecu)

		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Poland	EU exports	172.474	228.077	416.915	617.168	855.732	1.046.538	1.153.575	1.368.822	1.472.538	1.307.849	1.068.330
	Re-imports	270.203	348.014	566.704	838.861	1,122.730	1,406.993	1,685.374	1,881.485	1,933.954	1,671.788	1,400.806
Hungary	EU exports	230.107	284.490	358.094	483.401	617.583	681.454	715.485	840.629	980.478	1,006.352	855.837
	Re-imports	356.982	422.716	492.381	669.343	805.089	800.226	861.935	981.856	1,160.962	1,166.620	1,024.369
Czech Republic	EU exports	-	-	-	-	-	610.626	903.929	1,061.416	1,186.062	1,179.869	922.412
	Re-imports	-	-	-	-	-	601.192	796.790	968.068	1,034.614	995.945	829.418
Slowakia	EU exports	-	-	-	-	-	142.501	197.667	248.388	322.219	340.824	271.120
	Re-imports	-	-	-	-	-	156.300	225.432	286.589	346.886	372.239	300.448
Czechoslovakia	EU exports	58.431	68.523	85.583	281.962	558.716	-	-	-	-	-	-
	Re-imports	98.828	128.558	145.759	332.456	595.366	-	-	-	-	-	-
Romania	EU exports	171.651	189.612	189.848	206.486	280.500	422.976	567.699	717.140	849.535	1.007.217	1.023.181
	Re-imports	291.897	326.073	302.121	287.669	385.282	502.604	702.540	862.769	1,052.360	1,200.754	1,247.598
CEEC (total)	EU exports	1,291.113	1,565.835	1,914.766	2,450.906	3,042.325	3,688.113	4,414.483	5,277.221	6,055.495	6,257.618	5,720.232
	Re-imports	1,853.058	2,201.780	2,667.129	3,354.889	3,902.881	4,455.353	5,354.924	6,238.685	6,933.038	7,070.373	6,728.945
Morocco	EU exports	66.140	121.842	146.004	144.179	165.832	209.866	208.130	227.543	227.070	240.120	270.615
	Re-imports	89.465	159.525	207.165	192.353	205.447	202.387	226.452	249.901	248.363	275.974	330.382
Tunisia	EU exports	169.785	208.658	232.457	235.196	267.285	290.542	294.403	275.755	300.424	298.959	296.002
	Re-imports	190.786	223.546	248.801	243.082	280.949	276.335	291.784	283.383	315.240	330.447	361.138
Israel	EU exports	5.484	51.840	13.291	11.743	14.078	11.140	21.932	47.180	27.043	37.875	41.691
	Re-imports	4.673	30.759	16.279	12.687	11.229	4.160	6.533	9.040	14.932	27.705	22.191
Turkey	EU exports	25.401	46.993	69.882	89.126	94.960	94.450	91.910	115.541	94.252	86.714	59.807
	Re-imports	28.904	66.028	105.740	139.972	126.728	138.872	158.581	180.151	135.653	90.171	85.043
Malta	EU exports	54.581	148.721	217.060	323.850	360.579	333.892	399.785	342.117	93.965	30.816	29.270
	Re-imports	40.365	179.904	240.832	283.176	397.265	295.164	436.343	397.873	133.064	47.673	34.625
Med12 (total)	EU exports	338.021	587.010	688.279	811.896	910.932	949.326	1,028.097	1,028.247	759.308	711.259	716.277
	Re-imports	365.089	669.482	830.070	879.748	1,027.733	924.124	1,130.120	1,142.958	871.371	796.206	862.493

During the whole period considered, goods entering the EU after processing, amounted on the average, to only 2% of EU normal imports. The phenomenon takes a greater magnitude for Third countries and particularly for the CEEC, assuring them trade volumes comparable to 13% of total export flows to the EU, against 3% in the case of the Mediterranean countries (Table 4). On the whole, the performance of the Mediterranean region has been less satisfying than that of the CEEC. However, it can not be ignored that the former is a more heterogeneous area, showing highly differentiated performance by country. Tunisia, Morocco, and to some extent Malta, albeit with an irregular trend, are the only main subcontractors in the area. They are also quite unique since the remaining countries in the region are involved in OPT only to a limited extent, frequently recording irregular and very reduced flows despite their trade potential. Israel and Turkey, which are the least performing countries among those offering OPT, provide an example in this sense.

With respect to the other regional partners, Tunisia and Morocco seem to follow a quite divergent pattern. They appear to be able to face the competition coming from CEEC without losing significant EU market shares. They also have recovered, particularly in the last two years, from the stagnant situation shared by the entire area during the nineties (Table 3). When looking at the weight of OPT with respect to total trade on a country basis, the ratios are not so dissimilar, at least for the largest recipient countries in both regions. During the period considered, OPT as a ratio of total trade, amounts on the average, to about 12% for Poland against 10% for Tunisia, and this despite the different size of their economies. Other comparisons between pairs of countries of different regions fail to be meaningful, however. Hungary and Morocco, like Tunisia and Poland, provide a similar contribution to their respective regional OPT with the EU. However, it has to be stressed that lower importance of OPT with respect to total trade for Morocco, is influenced by the greater weight of raw materials in its export structure, that notably, are not a source of delocalization activities. Romania whose processing activities assure a considerable share of its total trade flows, amounting on the average, to 20% of its total imports and even more in terms of exports to the EU, has to be considered a sort of outlier. Indeed, for Romania, OPT appears to be, a precise choice of a specialization pattern through which to pursue a development strategy. If the case where OPT represents a precise economic policy choice is excluded, the existence of some objective limits in absorbing increasing shares of such activities with respect to total trade flows, should be taken into account. This seems to be the case of Morocco and Tunisia, showing modestly increasing capacities of absorption that partly explain their lower responsiveness to the growing demand of delocalization coming from EU firms.

On the other hand, the CEEC show a higher degree of homogeneity as a group, as confirmed by the lower concentration of OPT between countries. Outward processing may therefore be intended as a kind of integration strategy with Europe shared at the regional level. However, the same can not be said for the Mediterranean area as a whole when considering that countries like Algeria, Egypt and Turkey, seem to have adopted patterns of development and integration with the EU different from OPT. Nevertheless, this choice may also be the result of other factors orienting EU firms strategies, such as higher transport costs and lower control of international processing activities.

Table 4. Evolution of EU OPT with the Main CEEC and Mediterranean Countries

		EU OPT Average Rate Of Growth			EU OPT/TT Average Value		Average Country's Weight on Regional OPT[1]	
		88-92	93-97	98	88-92	93-98	88-92	93-98
Poland	EU exports	50.4%	9.5%	-18.3%	8.0%	7.8%	20.60%	24.06%
	Re-imports	43.4%	9.2%	-16.2%	11.5%	14.8%	21.08%	27.59%
Hungary	EU exports	28.1%	10.4%	-15.0%	12.2%	9.6%	18.94%	16.31%
	Re-imports	22.8%	7.9%	-12.2%	17.7%	13.5%	19.50%	16.38%
Czech Republic	EU exports	-	19.2%	-21.8%	-	8.7%	-	18.62%
	Re-imports	-	14.3%	-16.7%	-	10.1%	-	14.20%
Slovakia	EU exports	-	25.0%	-20.5%	-	8.4%	-	4.76%
	Re-imports	-	24.9%	-19.3%	-	10.0%	-	4.51%
Czechoslovakia	EU exports	92.4%	-		5.0%		8.65%	
	Re-imports	62.7%	-		6.8%		8.36%	
Romania	EU exports	13.8%	29.7%	1.6%	20.3%	19.0%	10.59%	14.32%
	Re-imports	8.4%	25.8%	3.9%	18.3%	27.3%	12.07%	14.82%
CEEC 5[2]	EU exports						58.78%	78.06%
	Re-imports						61.01%	77.51%
CEEC total	EU exports	23.9%	15.7%	-8.6%	9.1%	8.8%	100%	100%
	Re-imports	20.5%	12.8%	-4.8%	12.5%	13.4%	100%	100%
Morocco	EU exports	29.5%	8.1%	12.7%	3.7%	4.7%	19.50%	27.65%
	Re-imports	27.0%	6.3%	19.7%	5.8%	6.0%	23.03%	27.55%
Tunisia	EU exports	12.3%	2.4%	-1.0%	8.0%	6.7%	35.57%	34.83%
	Re-imports	10.4%	3.4%	9.3%	11.3%	9.1%	34.12%	33.34%
Israel	EU exports	194.8%	37.7%	10.1%	0.4%	0.3%	3.08%	3.77%
	Re-imports	119.4%	36.6%	-19.9%	0.5%	0.3%	2.07%	1.60%
Turkey	EU exports	41.9%	-0.8%	-31.0%	0.9%	0.6%	9.41%	10.51%
	Re-imports	52.9%	-4.2%	-5.7%	1.6%	1.5%	11.75%	13.60%
Malta	EU exports	69.7%	-28.4%	-5.0%	16.9%	10.9%	30.50%	21.35%
	Re-imports	109.4%	-23.5%	-27.4%	33.2%	23.7%	27.56%	21.77%
MED 5[3]	EU exports						98.06%	98.12%
	Re-imports						98.53%	97.86%
Med 12 (total)	EU exports	30.3%	-4.0%	0.7%	2.0%	1.7%	100%	100%
	Re-imports	32.5%	-3.8%	8.3%	2.9%	2.8%	100%	100%

[1] It is calculated as an average of the annual ratios of national OPT on total OPT performed by the region. For example, in the case of Poland, it is calculated as the ratio of Polish OPT on total OPT performed by all CEEC.
[2] Referring to the five CEEC above.
[3] Referring to the five Mediterranean countries above.

As far as the EU member states are concerned, a common feature to the majority of countries, is the growing share of intermediate goods in total trade flows, as shown by the increasing importance of OPT with respect to total trade (Table 5). This measure has been calculated as a ratio of OPT flows to total trade flows generated with non-member countries, thus excluding intra-EU trade of final goods.

Table 5. Evolution of EU OPT by Member States

			Average Country's Weight on EU OPT by Region		National OPT/TT[1] by Region			National OPT/TT[1] with the Rest of the World		
			88-92	93-98	88-92	93-97	98		88-92	93-97
Austria	CEEC	Exports	-	5.2%	-	4.7%	3.5%	Exports		1.54%
		Re-imports	-	4.7%	-	7.3%	26.4%	Imports		2.31%
	Med12	Exports	-	0.3%	-	0.2%	0.1%			
		Re-imports	-	0.2%	-	0.1%	1.4%			
France	CEEC	Exports	7.2%	4.8%	6.3%	5.6%	4.0%	Exports	1.87%	2.44%
		Re-imports	5.6%	5.2%	7.4%	10.3%	3.1%	Imports	1.59%	3.63%
	Med12	Exports	28.9%	24.2%	2.3	19%	5.1%			
		Re-imports	37.9%	28.5%	4.8%	3.9%	3.8%			
Germany	CEEC	Exports	77.6%	64.8%	14%	14%	7.2%	Exports	2.77%	4.44%
		Re-imports	78.9%	65.5%	21.4%	19.3%	34.2%	Imports	1.89%	3.11%
	Med12	Exports	23.7%	30.6%	2%	2.2%	1.1%			
		Re-imports	22.8%	35.6%	2.9%	3.9%	7.9%			
Italy	CEEC	Exports	3.5%	11.7%	2.1%	6%	6.7%	Exports	1.20%	2.35%
		Re-imports	1.9%	11.0%	1.5%	9.8%	12.4%	Imports	1.45%	2.13%
	Med12	Exports	28.2%	22.2%	3.1%	2.6%	1.0%			
		Re-imports	23.5%	21.3%	3.5%	4.3%	1.7%			
Netherlands	CEEC	Exports	6.7%	3.9%	9.3%	6.8%	3.9%	Exports	2.16%	1.74%
		Re-imports	7.3%	5.6%	15.7%	15.4%	9.4%	Imports	2.66%	2.88%
	Med12	Exports	7.6%	10.4%	2.7%	3.3%	2.4%			
		Re-imports	5.5%	5.1%	2.1%	2.4%	1.5%			
United Kingdom	CEEC	Exports	1.5%	3.5%	2.2%	5.3%	5.4%	Exports	0.47%	0.79%
		Re-imports	2.7%	2.2%	4.4%	4.8%	5.2%	Imports	0.85%	1.32%
	Med12	Exports	0.4%	4.9%	0.1%	0.7%	1.5%			
		Re-imports	0.3%	4.2%	0.1%	0.8%	3.1%			

[1] TT is total trade

Nevertheless, European countries show a clear difference in the propensity to recur to the OPT economic practice. The OPT traffic involves only few countries for both historical and administrative reasons.

In the CEEC, Austria, France, Germany, Italy and the Netherlands account for about 90% of total flows generated by EU member states. Germany plays the leading role performing by far, the largest share of European OPT (more than 70% on the average), both in relative terms and in absolute values (Table 6). The German position may be explained, on the one side, by referring to its pioneering attitude toward the process of international delocalization of production; on the other side, to the more liberal attribution of licences with respect to other EU countries. However, its exposure to the CEEC should also be explained by their greater ability to respond to the increasing demand of deverticalization by German firms. Austria is another country which implemented the EU regulation on OPT in a quite liberal way. Indeed, in the last few years, it has experienced a sizeable increase of OPT with CEEC. Meanwhile, countries like France and Italy, have adopted a stricter interpretation of the regulation, granting authorizations only to manufacturing firms operating in the same sector as that of OPT. However, due to the need of relocalizing some national industries in recent years, they have become more permissive (Sanguigni, 1995).

Table 6. EU OPT by Selected Member States with the CEEC and the Mediterranean

(thousands of Ecu)

			1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Austria	CEEC	Exports	-	-	-	-	-	-	-	225.814	342.941	358.031	291.778
		Re-imports	-	-	-	-	-	-	-	215.872	378.336	372.783	300.640
	Med12	Exports	-	-	-	-	-	-	-	1.462	954	950	7.115
		Re-imports	-	-	-	-	-	-	-	593	507	1.137	8.226
France	CEEC	Exports	94.435	132.279	149.621	168.823	172.509	177.007	196.329	239.817	286.064	311.951	313.909
		Re-imports	98.773	134.747	150.010	182.908	218.673	235.162	262.162	318.418	351.325	379.281	354.353
	Med12	Exports	147.404	194.957	191.336	158.733	184.287	192.200	200.534	201.878	197.884	234.003	243.128
		Re-imports	195.266	274.770	314.217	262.390	281.680	275.837	270.982	291.042	269.797	283.287	291.779
Germany	CEEC	Exports	1,031.697	1,205.244	1,481.800	1,918.306	2,301.740	2,721.781	3,318.835	3,585.714	3,701.112	3,635.479	3,012.184
		Re-imports	1,476.668	1,731.840	2,121.112	2,702.380	2,967.936	3,320.059	3,929.998	4,126.043	4,279.488	4,277.162	3,798.138
	Med12	Exports	92.712	122.161	157.500	195.724	210.128	242.938	254.345	284.157	248.608	225.121	374.799
		Re-imports	95.111	131.235	178.771	224.561	219.523	253.144	306.063	328.849	336.171	313.303	615.499
Italy	CEEC	Exports	21.667	45.066	54.114	87.071	199.924	343.109	435.627	533.481	729.914	784.862	924.900
		Re-imports	9.971	27.579	30.896	78.071	168.940	290.757	478.773	576.351	842.766	949.448	1.062.934
	Med12	Exports	40.964	134.205	208.312	305.413	346.249	325.837	392.639	331.310	93.800	40.956	93.219
		Re-imports	11.263	156.330	213.305	254.519	375.003	284.157	426.871	361.170	115.028	46.871	100.765
Netherlands	CEEC	Exports	87.600	110.282	143.082	156.718	184.797	188.761	119.674	203.811	284.603	226.550	189.603
		Re-imports	132.738	162.442	214.244	225.812	288.314	313.380	341.309	398.425	381.974	348.006	230.846
	Med12	Exports	33.897	44.786	53.793	56.322	53.235	65.467	54.783	100.669	127.989	96.747	88.044
		Re-imports	30.544	32.640	33.359	46.088	52.687	40.318	65.402	80.841	62.777	28.341	28.500
United Kingdom	CEEC	Exports	24.589	24.824	19.589	28.433	55.819	85.919	119.582	110.243	225.307	338.575	269.585
		Re-imports	80.595	83.833	57.205	39.334	72.058	96.218	87.889	130.362	165.660	135.358	204.203
	Med12	Exports	1.602	1.638	2.402	1.760	4.291	12.981	40.111	33.827	43.252	58.137	62.676
		Re-imports	1.478	1.194	1.404	2.199	3.659	9.166	14.457	29.764	38.822	65.997	88.598

The high reactivity of CEEC originates from the higher rate of growth experienced with respect to the Mediterranean countries and also to the fact that historically, they moved first, adopting the vertical specialization pattern even before the end of the COMECON. Starting in 1996, a limited but progressive reorientation of the outward processing activities strategy has taken place in Germany, involving an increasing OPT traffic in the Mediterranean region, particularly in the best performers, i.e. Tunisia and Morocco, at the expense of the CEEC (with the exception of Romania). However, the authors do not believe that this apparent change in delocalization strategy will entail a diminishing German vertical specialization activities in the latter region. Rather, it has to be interpreted as a redirection of OPT towards the most convenient places that do not involve any modification of the industrial policy strategy.

During the 1990s, the Mediterranean region has experienced a fall of interest on the part of its traditional investors. Since 1993, Italy has reinforced its position in the CEEC at the expense of its involvement in the Mediterranean basin. France appears to progressively lose its dominance in the same region in favor of the upward involvement of Germany. Only the United Kingdom has increased its presence in the Mediterranean region in recent years.

Competition Between Mediterranean Countries and CEEC in the EU market

The intensity of economic relations between EU countries and their Eastern and Southern partners needs to be analyzed on a more desegregated level in order to capture the patterns of commodity composition.[10] Table 7 and Table 8 show the evolution of the first ten merchandise-groupings and their contribution to total OPT performed by the CEEC and the Mediterranean

[10] See for example Chevallier and Freudenberg (1999).

regions respectively, during the period of 1988-1997. As may be seen in Table 7, outward shipments from CEEC to Europe are mostly concentrated on semi-finished goods, as shown by the importance of Chapters 61-62 (see Appendix 2 for the Harmonized System of commodity classification). Chapter 62 (articles of apparel and clothing accessories other than those knitted or crocheted) is by far, the most affected by vertical specialization as proxied by OPT. This accounts, for more than 50% of total OPT directed to the EU on the average. In the CEEC, its importance has been slowly declining through time. In the Mediterranean countries, the phase of decline has been followed by a growing trend starting in1994. Chapter 61 (articles of apparel and clothing accessories, knitted or crocheted) is the second most important sector of CEEC's OPT traffic with Europe since 1992, although the gap with Chapter 62 remains considerable. The process of diversification of OPT traffic happening in this area, is illustrated by the rising importance of electromechanical products, i.e. Chapter 85 comprised of electrical machinery and equipment and parts, telecommunications equipment, sound recorders, television recorders. It has leapt from the eighth to the third position, and by the downward trend recorded by Chapter 64 (footwear, gaiters and the like).

For most of the period under analysis, as shown in Table 8, the Mediterranean countries are characterized by a static ranking of sectors, but shows a higher degree of diversification in the CEEC. Mediterranean countries realize the major share of OPT traffic with Europe in the traditional textile and clothing (TC) industry, with semi-finished goods of Chapter 62 and Chapter 61 comprising between 50% and 66% of their total shipments during the last ten years. However, although with large swings, the electromechanical sector (Chapter 85) is more significantly involved in outward processing than in the CEEC, providing a higher share of total re-imports for Europe. The large decline of the value and quota of Chapter 85 in 1996 and 1997 is mainly due to the fall in semiconductors revenues supplied by Malta within the OPT regime.

The footwear industry, i.e. Chapter 64, and the mechanical sector, i.e. Chapter 84 comprised of nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances, computers, etc. play a limited but increasingly relevant role in OPT traffic.

To evaluate the real degree of competition existing between the two regions, the extent of competition has been examined in two characterizing dimensions. These are: (a) *geographical,* which refers to the direction of shipments toward the different national European markets and (b) *of product,* which refers to the types of products re-exported toward the EU independently from the national market they are conveyed to. Two countries should be considered as direct competitors only when the pattern records high values for both dimensions.

A priori, a low level of competition may be expected in similar EU markets, given the historical high geographical specialization of some EU countries towards these two regions. However, due to the progressive re-orientation of the German position in the Mediterranean basin, an increasing trend of the same indicator through time could be observed. Concerning the product dimension, an *a priori* convergence on the supply of similar intermediate goods would be expected. Indeed, the authors believe that the divergent specialization pattern originating from quite different regional factor endowments, is counterbalanced by the fact that both regions offer low transport and labor costs, making them specialize in similar goods. A low level of direct competition between the two areas in the European market may therefore be anticipated.

Table 7. Chapters Ranking of EU Re-imports from CEEC

(thousands of Ecu)

1988			1989			1990			1991			1992		
Chapter[1]	Value	of total OPT	Chapter	Value	of total OPT	Chapter	Value	of total OPT	Chapter	Value	of total OPT	Chapter	Value	of total OPT
62	1,135.872	61.6%	62	1,363.649	62.4%	62	1,683.977	63.3%	62	2,094.509	62.4%	62	2,135.648	56.6%
64	213.457	11.6%	64	236.007	10.8%	64	263.701	9.9%	64	300.271	8.9%	61	371.436	9.8%
61	145.619	7.9%	94	163.340	7.5%	61	202.505	7.6%	61	286.172	8.5%	64	306.671	8.1%
94	126.221	6.8%	61	152.318	7%	94	175.840	6.6%	94	141.723	4.2%	85	244.503	6.5%
87	52.079	2.8%	87	52.797	2.4%	42	55.392	2.1%	85	125.529	3.7%	94	146.804	3.9%
42	40.911	2.2%	84	48.547	2.2%	84	55.045	2.1%	84	110.578	3.3%	84	104.597	2.8%
84	37.953	2.1%	42	42.671	1.9%	85	49.051	1.8%	42	47.429	1.4%	87	95.722	2.5%
85	31.087	1.7%	85	40.116	1.8%	87	42.996	1.6%	87	44.802	1.3%	63	46.491	1.2%
73	7.065	0.4%	16	11.175	0.5%	16	26.395	1%	63	30.852	0.9%	42	44.759	1.2%
43	6.635	0.4%	73	9.620	0.4%	63	14.001	0.5%	16	21.795	0.6%	16	38.978	1%
1993			1994			1995			1996			1997		
Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT
62	2,606.985	58.5%	62	3,082.066	57.6%	62	3,569.446	57.2%	62	3,806.816	54.9%	62	3,702.959	52.4%
61	457.673	10.3%	61	564.084	10.5%	61	756.819	12.2%	61	887.574	12.8%	61	934.378	13.2%
64	341.761	7.7%	64	380.348	7.1%	85	478.104	7.7%	85	661.073	9.5%	85	829.493	11.7%
85	297.996	6.7%	85	343.244	6.4%	64	300.821	4.8%	64	309.712	4.5%	64	392.419	5.5%
94	179.944	4%	94	218.829	4.1%	94	191.337	3.1%	84	181.045	2.6%	84	207.413	2.9%
84	86.446	1.9%	63	122.653	2.3%	63	172.435	2.8%	94	179.855	2.6%	63	140.053	2%
63	71.866	1.6%	84	103.853	1.9%	84	159.289	2.5%	63	176.414	2.5%	94	120.773	1.7%
87	63.493	1.4%	87	83.646	1.5%	87	64.270	1%	87	85.209	1.2%	87	98.326	1.4%
16	42.888	1%	16	42.263	0.8%	90	40.120	0.6%	39	66.995	1%	39	84.261	1.2%
42	33.992	0.8%	42	36.544	0.7%	39	38.214	0.6%	16	48.829	0.7%	90	52.909	0.7%

Note: of total in %.

[1] See Appendix 2 for the Harmonized System of commodity classification.

Table 8. Chapters Ranking of EU Re-Imports from Mediterranean Countries

(thousands of Ecu)

1988			1989			1990			1991			1992		
Chapter[1]	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT
62	224.121	61.4%	62	332.414	49.6%	62	434.481	52.3%	62	457.379	52.0%	62	478.088	46.5%
61	42.462	11.6%	85	185.491	27.7%	85	250.857	30.2%	85	289.241	329%	85	409.160	39.8%
85	39.085	10.7%	61	58.027	8. 7%	61	58.198	7.0%	61	59.447	6.8%	61	72.640	7.1%
64	15.345	4.2%	88	23.450	3.5%	64	21.108	2.5%	64	23.752	2.7%	64	21.289	2.1%
84	12.120	3.3%	64	16.942	2.5%	84	15.257	1.8%	84	11.076	1.3%	84	11.504	1.1%
91	10.643	2.9%	84	16.935	2.5%	91	12.203	1.5%	88	9.552	1.1%	42	7.108	0.7%
42	4.180	1.1%	91	13.630	2.0%	88	9.045	1.1%	91	7.200	0.8%	91	6.532	0.6%
63	2.453	0.7%	42	4.033	0.6%	42	7.687	0.9%	42	6.897	0.8%	87	4.067	0.4%
90	1.951	0.5%	90	2.148	0.3%	90	3.573	0.4%	87	3.245	0.4%	88	3.332	0.3%
55	1.422	0.4%	87	1.806	0.3%	87	2.575	0.3%	90	2.941	0.3%	90	2.909	0.3%

1993			1994			1995			1996			1997		
Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT	Chapter	Value	% of total OPT
62	467.510	50.6%	62	501.814	44.4%	62	545.791	47.7%	62	524.911	60.2%	62	519.237	65.2%
85	301.539	32.6%	85	456.484	40.4%	85	440.863	38.6%	85	177.476	20.4%	85	85.787	10.8%
61	73.390	7.9%	61	75.792	6.7%	61	65.088	5.7%	61	70.544	8.1%	61	72.243	9.1%
84	19.031	2.1%	84	22.362	2.0%	84	20.707	1.8%	84	29.285	3.4%	84	40.582	5.1%
64	18.085	2.0%	64	19.897	1.8%	64	20.606	1.8%	64	21.531	2.5%	64	27.298	3.4%
42	8.188	0.9%	42	8.721	0.8%	59	7.244	0.6%	90	10.745	1.3%	90	14.595	1.8%
87	6.276	0.7%	63	7.936	0.7%	42	6.294	0.5%	63	5.743	0.7%	88	8.371	1%
91	5.427	0.6%	90	6.780	0.6%	63	5.769	0.5%	87	5.199	0.6%	63	7.003	0.9%
63	4.710	0.5%	91	6.660	0.6%	90	5.199	0.5%	59	4.370	0.5%	42	4.469	0.6%
90	4.615	0.5%	87	3.998	0.3%	91	4.401	0.4%	91	4.242	0.5%	65	3.153	0.4%

[1] See Appendix 2 for the Harmonized System of commodity classification.

Two different indicators are used. The first indicator evaluates the market similarity of OPT flows and measures the extent to which the Mediterranean's and CEEC's re-exports are concentrated in the same European markets.

Market similarity (MS) has been calculated as follows:

$$MS^{t}_{XY} = \sum_{j=1}^{14} \min \left(\frac{\sum_{i=1}^{99} X^{t}_{ij}}{\sum_{j=1}^{14}\sum_{i=1}^{99} X^{t}_{ji}} ; \frac{\sum_{i=1}^{99} Y^{t}_{ij}}{\sum_{j=1}^{14}\sum_{i=1}^{99} Y^{t}_{ji}} \right) \qquad \text{(Equation 1)}$$

where:
X^t = CEEC re-exports at period t
Y^t = Mediterranean countries re-exports at period t
i = two-digit HS (Harmonized System) classification of products (99 chapters)(11)
j = European countries markets(12)

Each ratio is the percentage share of EU market j (e.g. France) in total OPT traffic of each region with Europe. The denominator represents total EU re-imports from each region. This indicator can take on values between zero and one hundred. Zero represents a full geographical differentiation, suggesting that CEEC and Mediterranean OPT flows are directed to different EU markets, whereas one hundred indicates identical export structure, i.e. the entire production of both regions is directed towards the same EU markets. For example, low values of the indicator may be associated to a situation where CEEC re-exports are directed to Germany and Austria, whereas Mediterranean OPT flows go to France and Italy. High values of the index could indicate a situation where significant shares of total re-exports of both regions go to Germany and Italy. This index, although at an aggregate level, gives an initial idea whether the principal European export markets coincide for the two regions under analysis.

The second index evaluates sectorial similarity (SS) and measures the extent of competition between the two regions in the 99 sectors of the two-digit HS classification of products. As indicated earlier, the indicator ranges between zero and one hundred. Zero represents perfect differentiation, meaning that the two regions are exporting radically different goods to the EU market. Hence, the two regions are operating in different two-digit sectors. One hundred indicates perfect similarity of sectorial patterns, i.e. the processing activity of the two regions is concentrated in the same sectors, but not necessarily on the same EU markets).

SS has been calculated as follows:

$$SS^{t}_{XY} = \sum_{i=1}^{99} \min \left(\frac{\sum_{j=1}^{14} X^{t}_{ji}}{\sum_{j=1}^{14}\sum_{i=1}^{99} X^{t}_{ji}} ; \frac{\sum_{j=1}^{14} Y^{t}_{ji}}{\sum_{j=1}^{14}\sum_{i=1}^{99} Y^{t}_{ji}} \right) \qquad \text{(Equation 2)}$$

(11) See Appendix 2 for further details.
(12) Belgium and Luxembourg are taken together.

where:
X^t = CEEC re-exports at period t
Y^t = Mediterranean countries' re-exports at period t
i = two-digit HS classification of products (99 chapters)
j = European countries markets[(13)]

Figure 2 tracks the evolution of the two indicators during the period under analysis. While the trend of SS appears quite regular except for a strong increase recorded in the last two years, MS shows a strong upward trend through time, except for the decline in 1997. This phenomenon could have been caused by the peculiar behavior of Malta, as previously noted.

The upward trend of SS starting in 1998 is mainly due to a higher degree of competition between the two regions recorded in the TC industry (Chapters 61 and 62) and, to a lesser extent, in the electromechanical sector (Chapter 85). The increase in MS may be explained by the growing importance of the German market for the Mediterranean countries and of Italian and French markets for the CEEC.

Figure 2 suggests that the degree of sectorial competition (SS) is always higher than that measured in geographical terms (MS), even though the gap shrinks during the period. However, this conclusion should be taken with caution, considering the way in which indicators are constructed. In principle, MS should be higher than SS. This is because as the number of partitions, i.e. the number of parts in which total trade is subdivided to calculate the two indicators of competition, is larger when calculating the sectorial dimension of competition (99 chapters) than when calculating the geographical one (14 EU countries). In this case, however, the contribution to the value of the SS is almost totally concentrated in 6 sectors (61, 62, 64, 84, 85 and 94). In the case of the MS, France, Germany, Italy, Netherlands and Austria absorb almost the entire OPT traffic for both CEEC and Mediterranean regions. Therefore, the number of significant partitions being similar, the constant higher value of SS with respect to MS, correctly indicates that the two regions' processing activities are more similar than the markets towards which their OPT flows are directed.

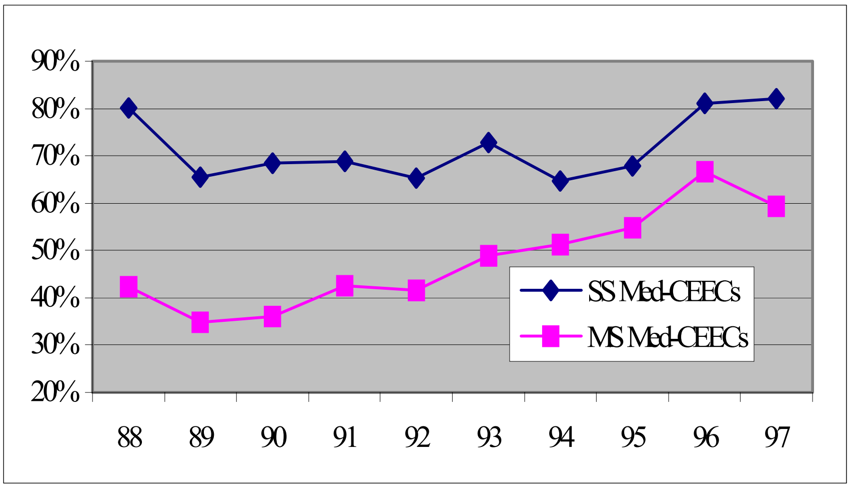


Figure 2. Indicators of market and sector similarity of CEEC and the Mediterranean countries.

In principle therefore, the two regions enjoy a comparative advantage in similar sectors. However, they direct their production to different EU markets. The emerging pattern of competition is traditionally explained by the permanence of historical and political ties between

(13) Belgium and Luxembourg are taken together.

Third economies and EU countries. Nevertheless, this does not explain why the CEEC and the Mediterranean countries, being specialized in similar products, have not adopted a more aggressive strategy to expand to other EU markets historically occupied by other suppliers. Even considering that the two regions, while offering similar products, could be positioned in different segment of quality, the issue remains open.(14) Such a phenomenon is likely to be explained by the fact that the comparative advantage is imposed by EU firms according to their own specialization. This would justify the repartition of the EU market from a functional perspective. There has been no competition between regions in the same market because they intervene in quite different phases of production according to the delocalization needs of EU countries. In particular, Baldone, Sdogati and Tajoli (2000) show that the relationship between the contractor and the subcontractor for European OPT may be characterized with reference to two models. The first is the Dutch-German model which results in the delocalization of a large number of segments of the production process, and sends abroad semi-finished products for completion. The other is the French-Italian model which deverticalizes only the final segments of production, sending abroad products at an advanced stage of production. Indeed, when calculating the ratio between the share of textiles exported in OPT regime with respect to the share of apparels re-imported, Baldone et al. (2000) show that such a ratio is lower for France and Italy with respect to the rivalry for Germany and the Netherlands. France and Italy show instead a higher ratio between the share of apparel exported in OPT and those re-imported, suggesting that their deverticalization process is likely to occur in the final phases of production.

The use of a more detailed partition of trade flows (for example from two-digit sectors to four-digit subsectors), at least to the extent that a further desegregation does not conflict with the economic significance, broadly confirms the result obtained at more aggregate level. If four-digit subsectors include products (of different six or eight-digit sub-sectors) that are substitutes among themselves, then it becomes useless to consider a higher level of detail. Indeed, in another paper (Fabbris and Malanchini, 2000) focussing on the five sectors singled out above (Textile and Clothing-61, 62- Footwear–64- Mechanical-84- Electromechanical- 85), the authors mixed the geographical and product dimensions of competition and performed a more detailed analysis of the trade flows. It emerges that the degree of geographical competition at sectorial level- measuring the extent to which four-digit OPT traffic of the two areas converge to similar EU markets is lower than the rivalry calculated on the basis of the desegregation by products. Therefore, the view that the two regions tend to differ more in terms of markets than in terms of the nature of the goods they process, is supported also when the analysis is conducted at a further significant level of desegregation.

Determinants of EU OPT: Econometric Evidence

To capture the determinants of EU OPT in the CEE and Mediterranean countries, a gravity model with data in panel for the period 1992-97 has been estimated.(15) The panel consists of bilateral OPT flows (re-export) between Third countries' best performers (Czech Republic, Hungary, Poland and Romania for the CEEC; Morocco, Tunisia and Turkey for the Mediterranean countries) and the European countries most involved in OPT (France, Germany, Italy and the Netherlands). The model has been tested for the two main industries that constitute the bulk of competition of OPT between the two areas on the EU market, i.e. TC and footwear sectors (Chapters 61, 62 and 64) and the mechanical and electromechanical sectors (Chapters 84 and 85).

(14) In another paper (Fabbris and Malanchini, 2000), the authors have shown that indeed the Mediterranean countries are positioned in a higher quality segment with respect to the CEEC in OPT since the (weighted) unit values of the former result higher.
(15) See Bergstrand (1985, 1989) for an introduction to gravity models.

In particular, the model has been estimated using a SUR (Seemingly Unrelated Regressions), given that the test for contemporaneous correlation of residuals rejects the null hypothesis of a diagonal covariance matrix. In this case, the SUR is more efficient in that it takes into account possible contemporaneous correlations among the individual equations included in the panel.

Together with the traditional control variables included in a gravity model (market dimension, economic similarity, transport costs and barriers to trade), the correlation among different forms of production delocalization was tested by including the bilateral FDI flows and the dependence of OPT from normal trade flows.

The estimated equation takes the form of the following:

$$OPT_{i,j,k,t} = \alpha_k + \beta \text{ COUNTRYSPEC}_{i,t} + \chi \text{ RELATION}_{i,j,T} + \delta \text{ SECTOR}_{i,j,k,t} + \varepsilon_{i,j,t}$$

where:
i = CEEC and Mediterranean countries (i=1…7)
j = EU countries (j=1…4)
k = industrial sector (k=1,2)
t = 1992-1997 (t=1…5)

COUNTRY SPEC includes specific characteristics of the single host country *i*. These are: (a) the market dimension as proxied by GDP; (b) an indicator of the institutional, legal and business environment as proxied by a composite index (ORI) ranging from 0 to 100, with 0 indicating instability and underdeveloped business environment and 100 perfect stability and very developed business environment.

The factors chosen to explain trade and business relationships between countries *j* and *i*, are: (a) the existence of a long period commitment on the part of the EU countries as proxied by FDI flows in the host country; (b) geographical proximity; and (c) the difference in labor costs between EU and Third countries (various measures have been used).

SECTOR includes variables able to explain OPT flows between country *j* and *i* at sectorial level. In particular, the degree of development and competitiveness of the domestic industrial sector as proxied by (normal) trade flows directed to the EU in the same sector, has been considered.

The first regression (Table 9) investigates the determinants of OPT traffic in the TC and footwear sectors.

The fixed-effects model is preferred to the restricted model specification as provided by pooling, since the F-test rejects the null hypothesis. The greater efficiency of the unrestricted model, with EU countries as cross-identifiers, helps to draw the first relevant point concerning the nature of OPT flows between Europe and Third countries. The delocalization determinants are common to all EU producers, i.e. they share the same motivations to go international. However, there are effects not explained by the model, attributable to differences of behavior among EU countries. This first result suggests that the localization choice of European countries may be guided not only by the specialization of the host country but also by their own characteristics, i.e. their productive specialization. In addition, it backs the idea that EU countries have different strategies of delocalization that they implement in different countries. This explanation proves to be interesting, in that it allows to explain why the CEEC and Mediterranean countries are not direct competitors, addressing their OPT flows basically in different EU markets.

The regression results indicate that OPT flows are negatively correlated with transport (proxied by geographical distance between the capitals of the two countries) and labor costs. OPT flows show a negative and significant correlation also with the business environment (ORI) suggesting that the lower the similarity between the institutional, legal and administrative features between the economies, the higher the OPT traffic. This result is quite consistent with the traditional strategy of delocalization of activities in the labor intensive sectors, such as TC, aimed at exploiting the lower production costs, no matter what the origin is (low labor protection, longer working hours, etc.).

OPT is positively correlated with the host country market dimension, as proxied by GDP. This result supports the view that GDP may be intended as a measure of the capacity of absorption of the delocalization demand coming from abroad.

Normal trade is not significantly correlated with OPT. The same applies to FDI, suggesting that OPT and FDI are not strictly correlated. This is not surprising when considering that OPT in the TC industry, as shown by the negative correlation with the business environment (ORI), does not completely share the traditional motivations driving FDI (political stability, clear legal framework, etc). However, FDI flows are not desegregated on a sectorial basis, due to data unavailability. Therefore, aggregate data for FDI may concern very different sectors, such as services for example, with only a part of them directed to the TC sector.

The second regression is relative to the mechanical and electro-mechanical sectors (Chapters 84 and 85). Similar to the TC industry, the unrestricted model with fixed effects for the European countries is better suited to explain the determinants of EU OPT. This specification suggests again that the characteristics of European countries are more important in influencing the nature of OPT flows than the specialization, i.e. the comparative advantage, of the partner countries in the CEEC and Mediterranean regions.

The results of the regression (Table 9) indicate that the determinants of the European OPT in the mechanical and electro-mechanical sectors are somehow different from those orienting the delocalization process in the TC and footwear industries. Firstly, normal trade in the same sector is positively and significantly related to OPT, suggesting that they are complementary phenomena. The observed result could be explained considering that the choice of the location is influenced by the degree of development of the local industrial structure, as confirmed by an autonomous domestic production and capacity to export final goods in the EU market. However, this result could also be due to the fact that OPT in these sectors promote the development of local production that becomes, during time, able to face competition of European goods in the European market. Secondly, ORI, which proxies the domestic business environment, is positively correlated with OPT, contrary to TC sector's result. This is probably due to the higher sunk costs implied by OPT in the mechanical and electro-mechanical sectors compared to the TC industry: the greater investment of resources makes a safer and more efficient business environment preferable for EU producers.

Table 9. Regression Results of Fixed-Effects Models

TC and Footwear Sectors (Chapters 61. 62 and 64)

Dependent Variable: OPTTC
Method: Seemingly Unrelated Regression
Sample: 1 48
Included observations: 42
Number of cross-sections used: 4
Total panel (unbalanced) observations: 164

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TRTC	-0.022	0.025	-0.862	0.390
FDIF	0.060	0.039	1.556	0.122
DIST	-0.111	0.020	-5.586	0.000
ORI	-9.827	2.053	-4.785	0.000
LCPH	14.018	6.774	2.069	0.040
GDP	0.000	0.000	2.382	0.018
REG	112.511	31.23	3.602	0.000
Fixed Effects				
F—C	406.347			
I—C	374.810			
G—C	497.311			
N—C	349.452			

Unweighted Statistics

R-squared	0.612	Mean dependent var	110.362
Adjusted R-squared	0.587	S.D. dependent var	177.086
S.E. of regression	113.842	Sum squared resid	1982888

Mechanical and Electro-mechanical Sectors (Chapters 84 and 85)

Dependent Variable: OPTM
Method: Seemingly Unrelated Regression
Sample: 1 48
Included observations: 42
Number of cross-sections used: 4
Total panel (unbalanced) observations: 164

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
TRM	0.036	0.007	4.769	0.000
FDIF	0.025	0.010	2.532	0.012
DIST	-0.019	0.003	-6.715	0.000
ORI	1.335	0.380	3.510	0.001
RLCPH	-1.793	1.013	-1.773	0.078
Fixed Effects				
F—C	-11.598			
I—C	-44.471			
G—C	15.033			
N—C	-20.084			

Unweighted Statistics

R-squared	0.641	Mean dependent var	19.380
Adjusted R-squared	0.622	S.D. dependent var	48.601
S.E. of regression	29.863	Sum squared resid	138226.3

Legend of the regression variables

OPTTC	OPT (re-imports) in the TC and footwear sectors.
TRTC	Normal trade (import) in the TC and footwear sectors
FDIF	Flows of foreign direct investments from European country to host country
DIST	Distance between capitals
ORI	An indicator of the institutional, legal and business environment.
LCPH	The difference between European country and Third country labor cost per hour.
GDP	Gross domestic product
REG	A regional dummy that takes value 1 for Med countries and value 0 for CEEC
OPTTM:	OPT (re-imports) in the mechanical and electro-mechanical sectors
TRM:	Normal trade (import) in the mechanical and electro-mechanical sectors
RLCPH:	Relative labor cost per hour. The ratio of Third country labor cost per hour on the equivalent for European country
F:	France
I:	Italy
G:	Germany
N:	Netherlands

Different from the TC sector, OPT and FDI are complementary phenomena. Indeed, OPT is positively and significantly correlated with bilateral FDI flows at the same time-period. However, it has to be considered that such a process is dynamic and that more OPT at present may imply more FDI in the future. As shown in Figure 1, this implies that the contemporaneous presence of the two activities is probably relevant. While the causality relation between OPT and FDI is not yet clear and should be investigated in depth, it seems that OPT may be intended as a form of "learning" of the host economic environment without high sunk costs. The knowledge so acquired would allow to promote the development of more stable form of foreign involvement such as FDI, with which OPT can coexist.

The positive relationship with lower labor costs and distance (at 10% level of confidence), qualifies them as common factors guiding the delocalization strategy of European firms.

Conclusions

There is wide consensus on the fact that the degree of trade competition between Mediterranean and CEEC is quite reduced. This is due to different factors, endowments and the strong geographical orientation of some European countries, like Germany and France, in the two regions.

This view seems no longer true when analyzing outward processing activities. Indeed, in the OPT domain, competition appears far from being low since the two regions possess similar characteristics, both in terms of proximity to the EU market and also low labor costs, allowing for a profitable delocalization of labor-intensive phases of EU production. Whereas it appears that the degree of competition is mostly attributable to similarity in products rather than of European markets, the two regions seem increasingly orienting their re-exports to similar EU countries. The re-direction of Germany in the Mediterranean region and Italy and France in the CEEC helps to explain the rising convergence of markets.

European firms deverticalize production mainly in the traditional TC industry, footwear, mechanical and electromechanical sectors, which by their own nature, may be profitably delocalized in low-cost neighboring countries.

On the whole, the performance of the Mediterranean region appears less satisfying than that of the CEEC. The CEEC are characterized by a higher reactivity to the increase of the vertical specialization process coming from Europe. This may be due to the higher rate of growth they experience with respect to the Mediterranean countries and also to the fact that historically, they moved first adopting the vertical specialization pattern even before the end of the COMECON. Furthermore, they do not only show a higher degree of homogeneity as a group, as confirmed by a more equal distribution of OPT between countries, but also share a common view of outward processing as a kind of integration strategy with Europe.

On the other hand, the Mediterranean region appears more heterogeneous, showing highly differentiated performance by country. In particular, Tunisia and Morocco seem to follow quite a divergent pattern with respect to the other regional partners. The two countries are not only able to face competition coming from CEEC without losing significant EU market shares, but also to recover from the stagnant economic situation shared by the entire area during the 1990s. This is demonstrated particularly by Morocco in the last two years. Moreover, the objective limits in absorbing increasing shares of OPT activities that Morocco and Tunisia have shown through time,

may be explained considering that OPT does not represent for them a precise economic policy choice as in the case of Romania for example. Their modestly increasing capacities of absorption could partly explain their lower responsiveness faced to the growing demand of delocalization coming from EU firms, and the EU preference toward the CEEC.

The deepening of the integration process with the CEEC does not seem to have seriously damaged the Mediterranean interests as far as OPT is concerned. This is true at least in the case of the high performers Tunisia and Morocco, since the re-orientation of Italy and France toward the CEEC has, as a counterpart, the recent re-direction of Germany towards the Mediterranean region. Despite the different trade volume generated, the Mediterranean countries increasingly show the ability not only to compete in the traditional sectors, like the TC industry, offering a higher quality than CEEC, but also to successfully enter more technologically advanced sectors, like the mechanical and electromechanical ones.

In the OPT domain, the degree of competition results mostly attributable to similarity in products rather than of European markets. The econometric exercise performed through a gravity model with sectorial data in panel, allows not only to identify the determinants of EU OPT, but also to understand the pattern of competition between the two regions. The greater efficiency of the unrestricted model, with EU countries as cross-identifiers, suggests that the effects not explained by the model are probably due to the different productive specialization of EU countries that guide their delocalization strategy. This interpretation supports the idea that EU countries have different strategies of delocalization that they implement in different countries. This allows to explain why the CEEC and Mediterranean countries are not direct competitors in the EU market.

Concerning the determinants, OPT flows seem positively related with low wages and transport costs in all sectors examined, supporting the view that the delocalization of production takes place in order to reduce production costs. The econometric results also point to a positive relationship between OPT and FDI at least in the mechanical sector. This suggests a complementarity of the two forms of vertical specialization, at least in the higher value added industry. OPT, as a form of vertical specialization, does not imply any relationship in terms of control and ownership between the contractor and the subcontractor. Although the causality relation between OPT and FDI is not yet clear, in principle, there should be a temporal relation between OPT and FDI. At the beginning, OPT without FDI is the more likely way to enter Third countries' markets, collecting information on their business environment, infrastructure, industrial structure without excessive sunk costs. Indeed, OPT implies a lower transfer of technology, know-how, business procedures, capital formation and probably simpler production phases (with limited value added) with respect to FDI. FDI could follow in a later stage, once the Third country's market has been considered safe, politically stable and the issue of control becomes relevant for the contractor. In this sense, the authors believe that vertical specialization is useful to attract future foreign investments.

The example provided by the CEEC is significant. Due to its nature of short-term relationship, OPT has proved to be a very flexible form of production delocalization, allowing EU firms to enter even closed markets such as those of the CEEC before the end of COMECON. Furthermore, by increasing the knowledge of the markets and helped by the national governments' favorable attitude *vis-à-vis* the foreign presence, OPT seems to have fostered the massive inflows of FDI in the region.

Trade flows (normal trade) play a different role depending on the sector considered. Normal trade is a complement of OPT in the mechanical sector, signalling that the degree of development of the domestic industrial structure is much more relevant than in the TC sector. This may be due to

the higher physical capital endowment and specialization that the mechanical sector requires. Therefore, especially in the higher value added industries (for example the mechanical and electro-mechanical sectors), OPT could promote the upgrading of local production, as confirmed by the positive correlation with trade in final goods. FDI as the next step, may amplify this upgrading, through the transfer of know-how and managerial skills.

References

Baldone, S., F. Sdogati and L.Tajoli. 2000. *Patterns of and determinants of international fragmentation of production: evidence from outward processing trade between the EU and the countries of Central and Eastern Europe*. Luca D'Agliano Centre, Milano.

Barba Navaretti, G., A. Falzoni and A. Turrini. 1999. *Italian multinationals and de-localisation of production*. Mimeo, Università Bocconi e Centro Studi Luca D'Agliano, Milano.

Bergstrand, J. 1985. *The gravity in international trade: Some microeconomic foundations and empirical evidence*. *Review of Economics and Statistics* Vol. LXXII, No.3.

__________. 1989. *The generalised gravity equation, monopolistic competition and the factor-proportions theory in international trade*. *Review of Economics and Statistics* Vol. LXXI, No. 1.

Chevallier, A. and M. Freudenberg. 1999. *The nature of Euro-Mediterranean trade and the prospects for regional integration*. Presented at the Workshop on *The dynamics of New Regionalism in MENA: Integration, Euro-Med Partnership Agreements and after*, Cairo.

Corado, C. 1994. *Textiles and clothing trade with Central and Eastern Europe: Impact on members of the EC*. CEPR Discussion Paper No. 1004.

Eurostat. Various issues. COMEXT database on CD-Rom.

Fabbris, T. and F. Malanchini. 2000. *Patterns of vertical specialization and European Outward Processing Trade (OPT): A comparative analysis between Mediterranean countries and CEEC, Is there real competition?* Presented at the FEMISE Workshop on *The Consequences of the EU Enlargement for the Mediterranean Countries* held at Marseille, France, February 2000.

Feenstra, R.C. 1998. *Integration of trade and disintegration of production in the global economy*. *Journal of Economic Perspectives* Vol.12, No. 4.

Hoekman, B. and S. Djankov. 1996. *Catching-up with Eastern Europe. The European Union and the Mediterranean Free Trade Initiative*. *World Bank Policy Research* WP 1562

__________. 1997. *Determinants of the export structure of countries in Central and Eastern Europe*. *World Bank Economic Review* Vol. 1, No. 3

Hummels, D., D. Rapoport and K. Yi. 1998. *Vertical specialization and the changing nature of world trade*, *Economic Policy Review* Vol. 4, No. 2. Federal Reserve Bank of New York.

Naujocks, P. and K. Schmidt. 1994. *Outward processing in Central and Eastern European Transition countries*. Kiel Working Paper 631.

OECD 1995. *Europe Agreements: an overview of trade aspects*. Doc.OCDE/GD(95)53.

Sanguigni, V. 1995. *Il traffico di perfezionamento. Il settore tessile-abbigliamento*. Cedam, Padova.

Appendix 1 - Sources of data

Data on OPT and normal trade used in this article come from a database originally assembled and managed by the authors, starting from the Eurostat data-base COMEXT (Intra and Extra European Union trade). COMEXT includes information on value, quantities and statistical regime of European Union's members trade with each other and with the rest of the world. Statistical data on trade are in Ecu, which was the former European currency before the Euro was introduced in 1999.

The sources of the remaining data used in the regressions are the following:

- European Union Direct Investment Yearbook, 1998 for data on FDI
- ORI is an indicator developed by S.A. Beri
- IMF's International Financial Statistics (IFS) for GDP data and exchange rates
- Economic Intelligence Unit (EIU) of "The Economist" and various national statistical sources for data on labor costs.

Appendix 2. The Harmonized System

The Harmonized System (HS) is an international commodity classification (six digit) developed under the auspices of the Customs Cooperation Council. It was extended to ten digits for imports to serve as the basis for customs tariffs and international trade statistics. This system represents an alternative to other classifications such as the Standard International Trade Classification (SITC) system.

HS is based on the fundamental principle that goods are classified by what they are and not according to their stage of fabrication, use or any other such criteria. The HS nomenclature is logically structured by economic activity or component material. The nomenclature has a hierarchical structure and is divided into 21 sections. Each section is comprised of one or more Chapters (two digit), with the entire nomenclature being composed of 98 Chapters. Chapter 77 is reserved for possible future use. Two final chapters, i.e. 98 and 99, are reserved for national use by individual countries, e.g., special tariff programs and temporary duty suspensions or increases.[16] Each chapter includes different headings (four digits) which, where deemed appropriate, are further subdivided into narrower categories as follows: subheading (six digit), tariff item (eight digit) and statistical annotation (ten digit).

2-digit HS Classification

Section I: Animals and Animal Products
Chapter 1 Live animals
Chapter 2 Meat and edible meat offal
Chapter 3 Fish, crustaceans and aquatic invertebrates
Chapter 4 Dairy produce, birds, eggs, honey and other edible animal products
Chapter 5 Other products of animal origin
Section II: Vegetable Products
Chapter 6 Live trees, plants, bulbs, roots, cut flowers and ornamental foliage
Chapter 7 Edible vegetables and certain roots and tubers
Chapter 8 Edible fruit and nuts, citrus fruit or melon peel

[16] Eurostat uses only chapter 99.

Chapter 9 Coffee, tea, mate and spices
Chapter 10 Cereals
Chapter 11 Milling products, malt, starch, inulin and wheat gluten
Chapter 12 Oil seeds and oleaginous fruits, miscellaneous grains, seeds and fruits, industrial or medicinal plants; straw and fodder
Chapter 13 Lac, gums, resins and other vegetable sap and extracts
Chapter 14 Vegetable plaiting materials and other vegetable products

Section III: Animal Or Vegetable Fats

Chapter 15 Animal or vegetable fats and oils and their clevage products, prepared edible fats, animal or vegetable waxes

Section IV: Prepared Foodstuffs

Chapter 16 Edible preparations of meat, fish, crustaceans, molluscs or other aquatic invertebrates
Chapter 17 Sugars and sugar confectionary
Chapter 18 Cocoa and cocoa preparations
Chapter 19 Preparations of cereals, flour, starch or milk and bakers' wares
Chapter 20 Preparations of vegetables, fruit, nuts or other plant parts
Chapter 21 Miscellaneous edible preparations
Chapter 22 Beverages, spirits and vinegar
Chapter 23 Food industry residues and waste and prepared animal feed
Chapter 24 Tobacco and manufactured tobacco substitutes

Section V: Mineral Products

Chapter 25 Salt, sulfur, earth and stone, lime and cement plaster
Chapter 26 Ores, slag and ash
Chapter 27 Mineral fuels, mineral oils and products of their distillation, bitumin substances and mineral wax

Section VI: Chemical Products

Chapter 28 Inorganic chemicals, organic or inorganic compounds of precious metals, of rare-earth metals, of radioactive elements and of isotopes
Chapter 29 Organic chemicals
Chapter 30 Pharmaceutical products
Chapter 31 Fertilizers
Chapter 32 Tanning or dyeing extracts, tannins and derivatives, dyes, pigments and coloring matter, paint and varnish, putty and other mastics and inks
Chapter 33 Essential oils and resinoids, perfumery, cosmetic or toilet preparations
Chapter 34 Soap, waxes, polish, candles, modelling pastes, dental preparations with basis of plaster
Chapter 35 Albuminoidal substances, modified starch, glues and enzymes
Chapter 36 Explosives, pyrotechnic products, matches, pyrophoric alloys, certain combustible preparations
Chapter 37 Photographic or cinematographic goods
Chapter 38 Miscellaneous chemical products

Section VII: Plastics And Rubber

Chapter 39 Plastics and articles thereof
Chapter 40 Rubber and articles thereof

Section VIII: Hides And Skins

Chapter 41 Raw hides and skins (other than furskins) and leather
Chapter 42 Leather articles, saddlery and harness, travel goods, handbags and similar articles of animal gut (not silkworm gut)
Chapter 43 Fur skins and artificial fur manufactures thereof

Section IX: Wood And Wood Products

Chapter 44	Wood and articles of wood and wood charcoal
Chapter 45	Cork and articles of cork
Chapter 46	Manufactures of straw, esparto or other plaiting materials, basketware and wickerwork

Section X: Wood Pulp Products

Chapter 47	Pulp of wood or of other fibrous cellulosic material, waste and scrap of paper and paperboard
Chapter 48	Paper and paperboard and articles thereof, paper pulp articles
Chapter 49	Printed books, newspapers, pictures and other products of printing industry, manuscripts, typescripts and plans

Section XI: Textiles And Textile Articles

Chapter 50	Silk, including yarns and woven fabric thereof
Chapter 51	Wool and animal hair, including yarn and woven fabric
Chapter 52	Cotton, including yarn and woven fabric thereof
Chapter 53	Other vegetable textile fibers, paper yarn and woven fabrics of paper yarn
Chapter 54	Manmade filaments, including yarns and woven fabrics
Chapter 55	Manmade staple fibres, including yarns and woven fabrics
Chapter 56	Wadding, felt and nonwovens, special yarns, twine, cordage, ropes and cables and articles thereof
Chapter 57	Carpets and other textile floor coverings
Chapter 58	Special woven fabrics, tufted textile fabrics, lace, tapestries, trimmings and embroidery
Chapter 59	Impregnated, coated, covered or laminated textile fabrics and textile articles for industrial use
Chapter 60	Knitted or crocheted fabrics
Chapter 61	Apparel articles and accessories, knitted or crocheted
Chapter 62	Apparel articles and accessories, not knitted or crocheted
Chapter 63	Other textile articles, needlecraft sets, worn clothing and worn textile articles and rags

Section XII: Footwear and Headgear

Chapter 64	Footwear, gaiters and the like and parts thereof
Chapter 65	Headgear and parts thereof
Chapter 66	Umbrellas, walking-sticks, seat-sticks, riding-crops, whips, and parts thereof
Chapter 67	Prepared feathers, down and articles thereof; artificial flowers and articles of human hair

Section XIII: Articles Of Stone, Plaster, Cement and Asbestos

Chapter 68	Articles of stone, plaster, cement, asbestos, mica or similar materials
Chapter 69	Ceramic products
Chapter 70	Glass and glassware

Section XIV: Pearls, Precious Or Semi-Precious Stones and Metals

Chapter 71	Natural or cultured pearls, precious or semiprecious stones, precious metals and metals clad therewith and articles thereof; imitation jewellery and coin

Section XV: Base Metals And Articles Thereof

Chapter 72	Iron and steel
Chapter 73	Articles of iron or steel
Chapter 74	Copper and articles thereof
Chapter 75	Nickel and articles thereof
Chapter 76	Aluminium and articles thereof
Chapter 78	Lead and articles thereof
Chapter 79	Zinc and articles thereof

Chapter 80 Tin and articles thereof
Chapter 81 Other base metals, cermets and articles thereof
Chapter 82 Tools, implements, cutlery, spoons and forks of base metal and parts thereof
Chapter 83 Miscellaneous articles of base metal

Section XVI: Machinery And Mechanical Appliances

Chapter 84 Nuclear reactors, boilers, machinery and mechanical appliances and parts thereof
Chapter 85 Electric machinery, equipment and parts, sound equipment and television equipment

Section XVII: Transportation Equipment

Chapter 86 Railway or tramway, locomotives, rolling stock, track fixtures and parts thereof; mechanical and electro-mechanical traffic signal equipment
Chapter 87 Vehicles, (not railway, tramway, rolling stock), parts and accessories
Chapter 88 Aircraft, spacecraft and parts thereof
Chapter 89 Ships, boats and floating structures

Section XVIII: Instruments – Measuring and Musical

Chapter 90 Optical, photographic, cinematographic, measuring, checking, precision, medical or surgical instruments/apparatus parts and accessories
Chapter 91 Clocks and watches and parts thereof
Chapter 92 Musical instruments, parts and accessories thereof

Section XIX: Arms And Ammunition

Chapter 93 Arms and ammunition, parts and accessories thereof

Section XX: Miscellaneous

Chapter 94 Furniture; bedding, mattresses, cushions, etc, other lamps and light fitting, illuminated signs and nameplates, prefabricated buildings
Chapter 95 Toys, games and sports equipment, parts and accessories
Chapter 96 Miscellaneous manufactured articles

Section XXI: Works Of Art

Chapter 97 Works of art, collectors' pieces and antiques

Section XXII: Special Classification Provisions

Chapter 98 Reserved for national use
Chapter 99 Special Classification; Temporary Changes; Additional Import Restrictions

How Emergent Countries Banks Could Improve Their Performance by Adopting the Technology of Developed Countries: The Case of Tunisia?

Mohamed Chaffai
Michel Dietsch
Ana Vivas

How Emergent Countries Banks Could Improve Their Performance by Adopting the Technology of Developed Countries: The Case of Tunisia?

Mohamed Chaffai*
Michel Dietsch**
Ana Vivas***

Abstract

This paper compares the performance of banks in emergent and developed countries in order to measure the efficiency gains that an emergent banking industry could extract by adopting the technology of more developed banking industries. In particular, the Tunisian banking industry is compared with the French, Spanish and Moroccan banking industries. The technologies of emergent and developed banking industries are compared by using the distance function approach, in order to see how this emergent country, i.e. Tunisia, could improve the performance of its banking industry. Results suggest that Tunisian banks could improve their performances by around 17-18% if they adopt the technology of French, Moroccan or Spanish banking industry.

كيف يمكن لمصارف الدول الناشئة من تحسين أدائها بتبني تقنيات الدول المتقدمة: حالة تونس؟

محمد الشافعي
ميشيل ديتش
آنا لوزانو فيفاس

ملخص

تحاول هذه الورقة مقارنة أداء البنوك في الدول الناشئة بمثيلاتها في الدول المتقدمة، وذلك من أجل قياس الكفاءة في الربح التي يمكن للبنوك الناشئة أن تحققها باستخدام تقنيات البنوك المتطورة. فتناول البحث مقارنة أداء المصارف التونسية مع أداء كل من المصارف المغربية والفرنسية والأسبانية. استخدمت في هذه المقارنة طريقة دالة المسافة، وقد بينت النتائج أنه يمكن للمصارف التونسية أن تحسن أداءها بنسبة 17-18% وذلك إذا ما تبنت التقنيات المستخدمة في البنوك الفرنسية والأسبانية.

---

* Université de Sfax, Tunisia.
** Université Robert Schuman de Strasbourg, France.
***Universidad de Malaga, Spain.

Introduction

This paper compares the performances of banks located in emergent and developed countries. More precisely, the objective is to measure the efficiency gains the Tunisian banks could extract by adopting the technologies of the more developed banks of France, Spain and Morocco. An important prerequisite for economic growth is financial development (Berthélemy and Varoudakis, 1996). In this respect, it will be useful to know how to improve the performance of the banking industry in emergent countries by learning from the experiences of the more developed ones.

It is a fact that the liberalization of the European banking industry that occurred in the 1980s has led to an increase in the productivity and performance of European banks. Needless to say, increased productivity and better performance redound to the benefits of the banks' customers. In anticipation of opening the Tunisian banking industry to foreign competition, it would be interesting to know how the Tunisian banks could compete with the foreign banks. To answer this question, it is first necessary to determine the baseline of productivity and efficiency levels of Tunisian banks. In a previous study, Chaffai and Dietsch (1997) showed that Tunisian banks differ among themselves in their performances. Overall, Tunisian banks could improve their cost efficiency by approximately 20% if commercial banks had better control of their costs, i.e., if banks had better use of their inputs. However, the competitiveness of Tunisian banks could also be determined by the nature of the technology they use in the future. Differences in technologies could result in considerable differences in prices and margins in the banking industry. Therefore, it is of importance to compare the technology of Tunisian banks with that used by other competing banking industries.

In order to compare banks' performances, a pre-requisite is to determine whether the underlying banking technology across countries is similar or not. If the technology used by the banks of different countries is the same, then it should be possible to compare directly the efficiency levels of these banking industries by building a production or cost common frontier pooling the banks of all countries. However, if the technologies are different), then these efficiency level measurements derived from the estimation of separate country frontiers, cannot be directly compared. Therefore, knowledge of the deviations among separate frontiers is to able to measure efficiency and productivity and to determine the influence of technology on these levels.

Subsequently, the hypothesis is offered that the technologies used by the Tunisian banks and the French and Spanish banks are the same. Results suggest that this hypothesis should be rejected. It is apparent that the technology used by Tunisian banks proves to be different from that used by the countries under comparison. To measure the benefits that the Tunisian banks may obtain if the most appropriate technology is used, the position of the countries' production frontiers is compared. Because the banking technology is assumed to be a multi-product technology, it is not possible to use a standard production function.

The multi-product distance function approach is a new approach, which has been developed in recent researches. This seems to be the most appropriate measure for the purpose of this analysis. This approach allows the determination of how the banks of one country may improve performance (levels of production) if they choose an alternative technology, i.e., a more efficient technology used in another country. This is based on the assumption that the Tunisian banks may improve their production by around 17-18% with the adoption of the technology of French, Moroccan or Spanish banks.

Measuring Efficiency Gains

The Distance Function

A comparative analysis of performance between Tunisian banks, Spanish and French ban ks aims to determine the production gains that the Tunisian banks may obtain by using the technology of a more developed banking industry. Morocco is alsointoduced in this comparative analysis the reason being that Morocco has initiated financial innovation and deregulation earlier than Tunisia. Chaibainou (1993), claims that it may represent an intermediate banking development stage between that of Tunisia and Europe.

The methodology used in this paper is the distance function, introduced in the literature by Shephard (1970)[(1)]. This function allows the representation of the technology of multi-product firms. An alternative way is to estimate a production frontier by aggregating the different firm outputs. However, such an aggregation of outputs is not feasible in the banking industry. Moreover, a cost frontier or a profit frontier may also represent multi-output production technology. In this case, working with homogenous measure of input prices is necessary.

However, a homogenous measure of input prices for the countries in question is lacking. In addition, bank costs/profits are sensitive to country-specific regulatory constraints and to other differences in banking operations, labor and capital markets, all of which render the cost/profit frontier comparisons problematic. Consequently, the deviations among country cost/profit frontiers should be accounted for these environmental differences. In such cases, the dual approaches do not take into account with precision the differences in technology across countries. Hence, only in certain instances where market and regulatory conditions are quite similar in all countries, would the cost/profit frontier be able to represent without ambiguity the technology of different banking industries (Dietsch and Lozano-Vivas, 1996).

In order to represent the distance function, $Y=(y_1,..., y_p)$ is defined as the vector of banking output quantities and $X=(x_1,..., X_k)$ as the vector of input quantities. The production possibility set is denoted by T, and defined as:

$$T = \{ (X,Y), X \varepsilon \; R^k, y \varepsilon\varepsilon R^p; X \text{ can produce } Y \} \qquad \text{(Equation 1)}$$

The output distance function is defined by:

$$Do(Y,X) = \text{Inf} \{ \theta >0, (X, Y/\theta) \varepsilon \; T \} \qquad \text{(Equation 2)}$$

The distance function measures the greatest proportional expansion of observed outputs possible to reach which remain in the feasible output set T, given the input quantities vector X. Thus, the technology is represented by the distance function (Equation 2). The optimal production levels are represented by the frontier of the production possibilities set T.

---

(1) See Färe *et al*. (1993), and Coelli and Perelman (1996) for recent applications and survey.

Figure 1 illustrates the construction of the output distance function for the case of an industry which produces two outputs $Y=(y_1, y_2)$ with a given vector of inputs, X. Bank A is not technically efficient because it does not produce the maximum output with its inputs. This bank may increase by the same proportion y_1 and y_2 in order to reach a point on the production possibilities frontier (such asεpoint A'). The distance function, denoted by Do(Y,X) is defined by the ratio OA/OA'. This ratio measures the technical efficiency of this bank. All banks that fall within the production possibilities set curve are 100% efficient.

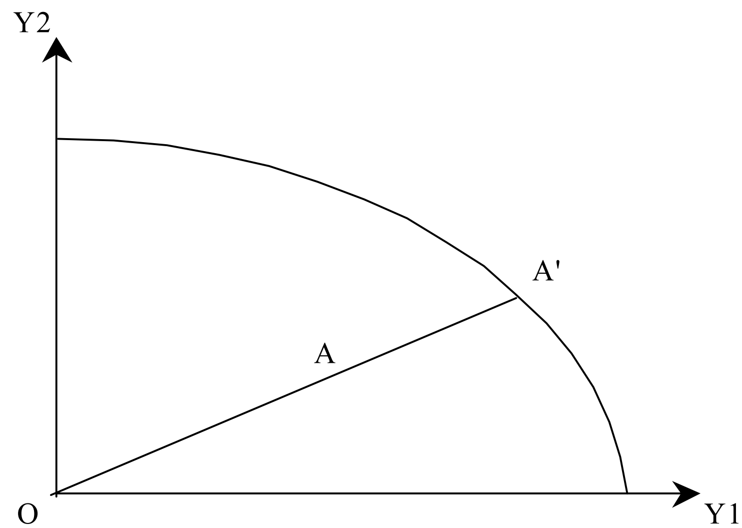


Figure 1: Distance function for two outputs

In this instance, the technology of four different banking industries has to be represented. To estimate country-specific frontiers, four different production possibilities sets are considered. There are two scenarios in consideration:

Scenario 1. The banking industries of the four countries use the same technology. In this case, the frontiers overlap.

Scenario 2. The banking industries use different technologies. In this other case, the country-specific frontiers do not have necessarily the same shape.

For Scenario 1, in order to compare the performances of the banks of different countries, it would suffice to estimate a common distance function by pooling the banks of each country, and then to compare the efficiency scores of each banking industry derived from this frontier.

In Scenario 2, it is not possible to build a common frontier insofar as this common frontier will be determined by the banking industry with the best technology. Therefore, it is necessary to estimate separate frontiers for each country to measure the efficiency scores. Moreover, the comparison of efficiency scores should take into account the deviations among the frontiers. These deviations represent the production gains a bank may obtain should it decide to substitute its technology with the dominant one.

This case is illustrated in Figure 2, which considers two banking Technologies I, and J where each one is represented by its own production possibilities set frontier. If the frontiers do not overlap, two different situations are possible: either the frontiers are parallel (Figure 2a) or they intersect (Figure 2b).

Figure 2a shows that the industry using Technology J dominates the industry using Technology I in each point of the production possibilities set of' 1. Bank B is technically efficient with respect to its own technology. B is located on the frontier for Technology I. However, Bank B could do better if it substitutes technology J for its own use. In this case, this bank could reach point B. The production gains due to the change of technology are measured by the ratio OB"/OB. Nonetheless, it may be noted that banks may still be inefficient even with the use of Technology I, as in the case of Bank C. With Bank C, the technical efficiency due to the use of Technology I is measured by the ratio OC/OC'. This bank could also use Technology J. The efficiency loss due to the use of Technology I in place of the better Technology J, is measured by the ratio 1-OC'/OC". This bank may increase its production either by improving its technical efficiency or by changing its technology.

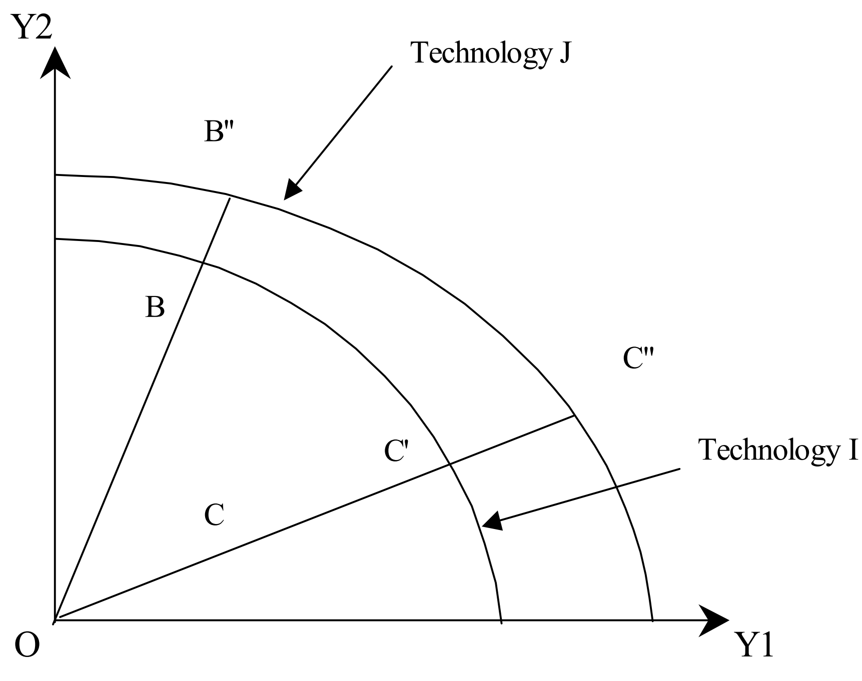


Figure 2(a): Distance functions when the two technologies give parallel frontiers

Figure 2b shows that Technology J does not dominate Technology I at each point of the production possibilities set. The two frontiers intersect. At the intersection point (yl*,y2*), the two technologies are found to be equivalent. For the combinations defined by yl<yl* (or y2>y2*), Technology J is superior to Technology I. Finally, the symmetric case to the latter, I dominates J, is found when $y1 > y1^{*}$ (or $y2 < y2^{*}$).

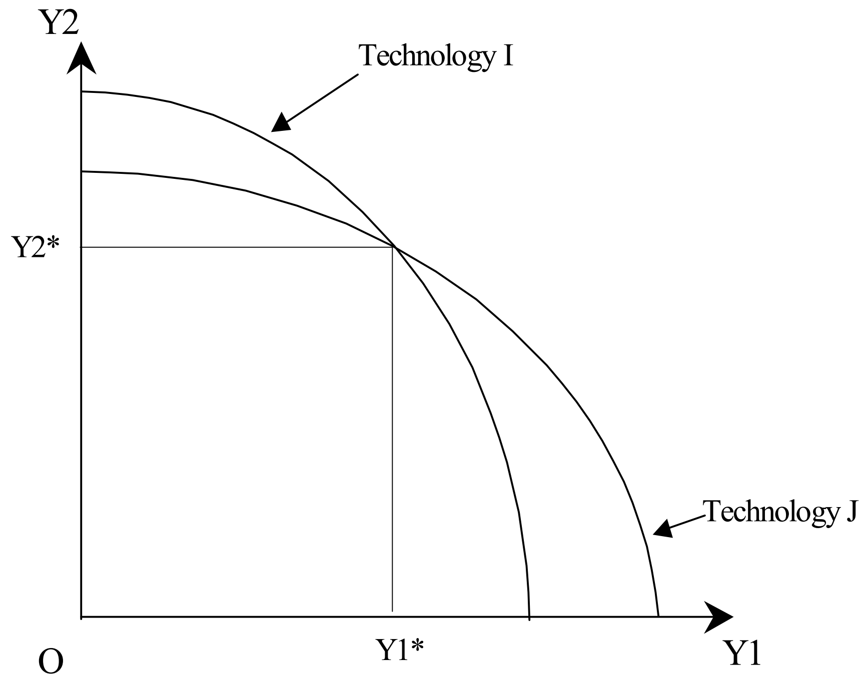


Figure 2(b): Distance functions when the two frontiers intersect

Hence, parametric distance functions may be estiamted in order to represent each banking technology and to verify whether the technologies are the same or not. It will then be possible to measure the efficiency scores for each bank and also the efficiency gains (or losses) the bank may obtain if its technology is changed.

The Banking Production Model

The Model

In this paper, the banking technology of each country is represented by a Cobb-Douglas distance function:

$$\ln D^{(J)}o(Y_{it},X_{it}) = \alpha^{(J)}{}_0 + \Sigma_j\beta^{(J)}{}_j \text{ Log } Y^{(J)}{}_{jit} + \Sigma_h \delta^{(J)}{}_h \text{ Log } X^{(J)}{}_{hit} \qquad \text{(Equation 3)}$$

where i = l, ..., N banks; t = l, ..., T periods, and J = countries (Tunisia, France, Spain, Morocco), the Y_j are the output quantities, and the X_h are the input quantities.

The output distance function should verify some general regularity conditions which are: (a) homogeneity of degree one in outputs; (b) concavity in outputs; and (c) non-increase in inputs (Fare and Primont, 1995). The following restrictions are thereby introduced.

$$\beta^{(J)}{}_j > 0 \text{ , } \delta^{(j)}h < O, \Sigma j \; \beta^{(J)}j = 1 \qquad \text{(Equation 4)}$$

The first method which may be used to estimate the parameters of Equation 3, is the corrected least squares method (COLS) proposed by Lovell *et al.* (1994). The principle is as follows. The property of linear homogeneity of the distance function with respect to outputs is used. For example, if output Yl is arbitrarily normalized, Equation 3 may be written as:

$$- \ln Y^{(J)}{}_{jit} = \alpha^{(J)}{}_0 + \Sigma_j\beta^{(J)}{}_j \text{ Log } (Y^{(J)}{}_j / Y^{(J)}{}_1) + \Sigma_h \delta^{(J)}{}_h \text{ Log } X^{(J)}{}_{hit} - \varepsilon^{(J)}{}_{it} \qquad \text{(Equation 5)}$$

where $\varepsilon^{(J)}{}_{it} = 1nDo(Y^{(J)}{}_{it}, X^{(J)}{}_{it})$.

Knowing that $Do(Y^{(J)}{}_{it}, X^{(J)}{}_{it}) \leq 1$, the error term in Equation 5 is negative : $\varepsilon^{(J)}{}_{it} \leq 0$. A deterministic frontier model that is well known in the production frontier literature is obtained. It may be noted that the distance function is equal to one only for banks operating on the frontier of their production possibilities set.

Equation 5 by the COLS method may be estimated by applying ordinary least squares to this Equation and then shifting the residuals to have the asymmetrical property of the error terms (Greene, 1993). The technical efficiency may be evaluated according to the following formula.[2]

$$\text{Eff it} = \exp [-(\text{InDo}(Yit,Xit) - \text{Min InDo}(Yit,Xit)] \qquad \text{(Equation 6)}$$

The efficiency score obtained by this Equation gives a measure of the relative efficiency of a bank compared to the most efficient bank of the sample over the period.

The second method to estimate distance function is the application of the linear programming method (LP). It consists of minimizing the sum of deviations with respect to the frontier (Equation 3),

(2) The efficiency scores and the distance function parameters are not sensitive to the choice of the output which is used for the normalization.

subject to the sample constraint 1n $D^{(J)}o(Yit,Xit) \leq 0$ and the constraints given by Equation 4. This method presents the advantage of giving absolute measures of technical efficiency. However, its main limitation is the absence of statistical properties (English *et al*., 1993).

Controlling Technology and Productivity Gains Estimation

Once each country-specific distance function has been estimated, it is necessary to test whether the technologies are the same or not. This test consists of verifying the stability of the distance function parameters across countries (Chow-test). If the null hypothesis is rejected, it may be concluded that the technologies are different.

Hence, if the technology is different, the gains may be evaluated which would result from changing the technology. The efficiency gains (or losses) are denoted by EFFG. Industry I may be measured by the following ratio:

$$EFFG\ I/J = D^{J}o\ (Y^{I}, X^{I}) / D^{I}o\ (Y^{I}, X^{I}) \qquad \text{(Equation7)}$$

This ratio measures the gap between two frontiers: Technology I frontier against Technology J. It gives the productivity gains (or loss) a bank currently using Technology I would obtain should it change to Technology J. A value of the ratio greater than one infers that the bank uses a technology which is dominant In this case, the ratio measures the proportional increase of outputs the bank obtains, using the same quantity of inputs X^{I}, having chosen this dominant technology in preference to the other. A value lower than one indicates that the technology of the bank is dominated by the other technology. Subsequently, the ratio measures the proportional decreases in outputs resulting from the use of Technology I instead of Technology J.(3)

Discussion of Results

As mentioned earlier, one objective of this research is to compare the Tunisian banking technology with the technologies used by French, Spanish and Moroccan banking industries. The sample contains 9 Tunisian banks, 128 French banks, 67 Spanish banks and 9 Moroccan banks, all of which are commercial banks.(4)

Three outputs are defined:

- Total Loans (y_1);
- Total Deposits (y_2); and
- Other Earning Assets (y_3).

Three inputs are identified:

(3) Note that the circularity property of this ratio may be used to determine the efficiency gains (losses) between two alternative Technologies I and J', knowing the EFFG ratios, according to the following formula: (EFFG I/J) / (EFFG I/J') = EFFG J'/J.

(4) The Tunisian development banks were eliminated from the sample because their technology differs significantly from that of the commercial banks (Chaffai et Dietsch, 1997). For Morocco, the sample included only 9 of the 15 banks of this country because of lack of information.

- Physical capital (x_1) measured by the book value of total fixed assets;
- Labor (x_2) measured by the number of employees; and
- Financial Capital (x_3) measured by total liabilities.

All variables were converted into US dollars. Previously, using the price index of each country these variables were deflated. Table 1 presents descriptive statistics of the main variables.

Table 1. Descriptive Statistics of Bank Outputs and Inputs (US$)

Variables		Tunisia	Morocco	France	Spain
	Time period	1986-1995	1990-1995	1988-1992	1986-1995
Loans (Y1)	Mean	586990	510790	1510990	2161700
	Minimum	101720	52218	62191	40573
	Maximum	2119800	1580000	58922000	34640000
Total Deposits (Y2)	Mean	475870	772220	955880	3362000
	Minimum	132720	96853	48865	71846
	Maximum	1123900	2339000	48854000	41734000
Other earning Assets (Y3)	Mean	97958	71701	648070	462470
	Minimum	13800	6239	48865	19.
	Maximum	293650	280570	44963000	10430000
Physical capital (XI)	Mean	14573	33811	25603	144600
	Minimum	5763	6067	1161	17682
	Maximum	36724	159000	1667100	2690900
Labor (X2)	Mean	1323	1041	1276	2169
	Minimum	283	178	102	47
	Maximum	3052	2713	45376	33636
Total Liabilities (X3)	Mean	961230	1108000	26618900	4789800
	Minimum	202310	138540	1131,50	79121
	1 Maximum	12809200	13197000	1120310000	169195000

Source: Tunisia: Association Professionnelle des Banques; Morocco: Groupement Professionnel des Banques Marocaines; France: Banque de France- Commission Bancaire; Spain: Consejo Superior Bancario and Confederaci6n Espafiola de las Cajas de Ahorros.

Testing for Technology

In order to determine whether the different banking industries are using the same technology or not, a classical Chow-test is conducted to determine the stability of the coefficients of the distance functions estimated for the different couples of countries. Table 2 presents the results of this test.

Table 2. Test for the Identification of the Banking Technology of each Country

Countries	Fisher Statistics	Degrees of freedom
Tunisia/France	74.000	(6,755)
Tunisia/Spain	26.932	(6,860)
Tunisia/Morocco	7.22	(6,114)
France/Spain	97.879	(6,1447)

As the results show, the null hypothesis that the technology is the same, is rejected at a 99% confidence level for each pair of countries. These results suggest that there is a specific technology used in each country. Hence, it is not appropriate to define a common frontier for all the countries because only the technology of the technologically dominant country, would determine the frontier. Therefore, the efficiency scores have to be obtained from the estimation of separate distance functions.

The gap between each bank and the best practice frontier is the result of the combination of technical inefficiency (gap between the bank and its home country frontier) and the inefficiency due to the choice of the technology (gap between its home country frontier and the frontier it is obtained by using the best technology). As previously mentioned, if a distinction between two types of inefficiencies is desired, it is necessary to estimate one distance function for each country. This permits the determination of the pure technical inefficiency of each bank, as well as measuring the gap among the distance functions of the different countries. The latter permits the measurement of efficiency losses due to the choice of technology, should the country under comparison not use the dominant technology.

Efficiency Scores in Each Country

Efficiency scores have been calculated from the estimation of the Cobb-Douglas distance function. Two methods were used for the efficiency score measurement: the COLS method and the LP method.

Table 3 presents the efficiency scores obtained from the distance function with these two methods. It may be noted that the correlation between COLS and LP efficiency scores is very high, i.e. 0.87 for Tunisia, 0.68 for France, 0.81 for Morocco and 0.80 for Spain. Thus, the two methods give similar results.

Results show that there are no significant differences in technical efficiency between the Tunisian and the European banks, since the mean of the individual scores are close to each other with COLS, as well as with LP.[5] Nonetheless, single comparison of these efficiency scores does not allow one to say the Tunisian banks are as efficient as the European banks. Rather, the efficiency scores obtained from the individual frontier only give an indication of the average performance of the banks in each country. They show how much the domestic banks may improve their performance using the

[5] The efficiency scores of Moroccan banks are even higher: 94% with COLS and 97% with LP, on the average. However, this result must be taken with extreme caution. Firstly, the sample of Moroccan banks is limited and perhaps only composed of the most efficient banks in this country. Secondly, the labor prices of the Moroccan banks are extrapolated, because of data prices availability only for the last year of the period.

same technology of the other countries. The measurement of the gaps among country-specific frontiers is an indication of the improvement in performance resulting from the choice of technology.

Table 3. Efficiency Scores by Country (COLS And LP Methods)

Years	Tunisia	Morocco (see footnote 5)	France	Spain
	COLS / LP	COLS / LP	COLS / LP	COLS / LP
86				0.75 / 0.87
87	0.91 / 0.94			0.78 / 0.89
88	0.88 / 0.92		0.79 / 0.90	0.81 / 0.90
89	0.83 / 0.86		0.81 / 0.92	0.82 / 0.89
90	0.85 / 0.90	0.93 / 0.94	0.82 / 0.92	0.82 / 0.89
91	0.81 / 0.86	0.92 / 0.93	0.78 / 0.89	0.83 / 0.88
92	0.87 / 0.92	0.94 / 0.98	0.78 / 0.89	0.82 / 0.86
93	0.81 / 0.84	0.94 / 0.99		0.80 / 0.84
94	0.84 / 0.87	0.94 / 0.98		0.85 / 0.83
95	0.85 / 0.84	0.94 / 0.99		0.80 / 0.83
Mean	**0.85 / 0.88**	**0.9410.97**	**0.80 10.90**	**0.80 / 0.87**
STD	**(0.06) / (0.07)**	**(0.03) / (0.04)**	**(0.05) 1 (0.08)**	**(0.07)/ (0.09)**

Efficiency and Technology Improvements

The methodology used allows the evaluation of the efficiency gains that the Tunisian commercial banks may obtain should the technology of any other country is used. It may be recalled that these gains (EFFG) are measured by the difference between the actual efficient output of a bank and the potential efficient output that this bank could produce, holding their input quantities constant by using another technology as defined by Equation 7. The EFFG ratios are calculated for each Tunisian bank over the period.

Table 4 shows the mean values of the efficiency gains that Tunisian banks may obtain with the use of foreign technology. For example, a value of 0.85 means that a Tunisian bank may improve its efficiency by 15% with the adoption of the technology of another country.

Table 4. Efficiency Gains Associated with a Change of Technology

a. COLS Method

Countries	Mean	Minimum	Maximum
EFFG (Tunisia/France)	0.82 (0.08)	0.59	1
EFFG (Tunisia/Spain)	0.83 (0.065)	0.63	0.93
EFFG (Tunisia/Morocco)	10.91 (0.134)	0.54	1.14

(Standard deviation in parenthesis)

b. LP Method

Countries	Mean	Minimum	Maximum
EFFG (Tunisia/France)	0.85 (0.08)	0.62	11.0
EFFG (Tunisia/Spain)	10.72 (0.12)	10.41	10.90
EFFG (Tunisia/Morocco)	10.91 (0.14)	10.52	11.12

(Standard deviation in parentheses)

Results show that on the average, Tunisian banks may increase their activities by around 18%, 17%, and 9% using the COLS method, should they choose the technologies of French, Spanish, and Moroccan banks, respectively. Similar conclusions come from LP results.(6) On the other hand, from the comparison of Tunisia-France and Tunisia-Spain, it may be observed that the maximum value of the ratio is not higher than 1. The implication is that the Tunisian and European technologies are parallel. This means a situation shown in the Figure 2a. Therefore, Tunisian technology is dominated in every point of the Tunisian production possibilities set by the French and Spanish technology,

Table 4 also shows that the Tunisian and Moroccan frontiers intercept. Indeed, the minimum value of is less than 1, while the maximum is greater than 1. This result means that in some parts of the Tunisian production possibilities set, Tunisian technology dominates the Moroccan one, i.e., while some Tunisian banks are more productive than Moroccan banks, the reverse occurs in other parts.

The previous results were obtained using Cobb-Douglas distance functions, chosen for its simplicity.(7) However, the results are not sensitive to the choice of this functional form. Similar efficiency scores ranking and similar technological efficiency gains may be obtained using translog functions. For each country, the gap between the translog distance function and the Cobb-Douglas distance function scored close to 0.

(6) The results are not conditional to the variable return of scale assumption used when the model was estimated. The same LP model was re-estimated under the constant return to scale assumption. The EFFG ratios obtained were 0.86 (Tunisia/France), 0.70 (Tunisia/Spain) and 0.92 (Tunisia/Morocco). Thus, the results seem robust.

(7) Moreover, the authors' analysis did not need to calculate the derivatives of the function in order to measure allocative inefficiencies.

Three dimension graphs presented in Appendix A1, show the frontiers gaps between Tunisian and French banking industries. The purpose of these graphs is to show which output combinations could produce the greatest efficiency gains in Tunisian banks. In other words, the graphs show how much the changes in the proportion of the different outputs may increase the efficiency of Tunisian banks. The graphs show that the efficiency gains could be very high (banking activity could increase by 25% or more) for the Tunisian banks that currently hold deposit amounts less than US$790.000, loan amounts less than US$770.000, and securities amounts less than US$200.000, if these banks could substitute French technology for their own technology.

Reducing the Gap Between Banking Technologies

Results show that quite a large gap exists between banking technologies. There are also indications that Tunisian banks could obtain efficiency gains should they choose to adopt French or Spanish banking technology. At this point, it is interesting to determine which factors explain the differences between technologies and to investigate which changes Tunisian banks would have to introduce in order to improve their performance. It is necessary to point out that this analysis is limited due to the nature of the data coming from accounting information from official balance sheets. To develop this analysis further, it is necessary to obtain internal bank information

Different types of indicators were used to obtain a picture of the technological gaps across countries: the classical output / input ratios (such as loans by employee, loans by unit of financial capital, loans by unit of physical capital or by branch, etc) and the capital /labor ratio.

Table 5 reflects the average level of the different outputs per employee ratios over the time periods.[(8)] It may be observes that the loans per employee ratios have almost the same value in France and Spain. However, this ratio is about two times lower in Tunisia and Morocco implying that there are differences in the loans demand which are likely linked to economic development. These differences may partly be explained by the fact that the information and transaction costs associated with granting a credit are probably higher in developing countries than in industrialized ones. However, these differences may also be the result of differences in retail banking methods.

As far as the deposits per employee ratio is concerned, considerable differrences may be noted. One reason for these differences may be due to the competitive regime. In both France and Spain, strong price competition among banks caused an increased demand on the time and savings deposits in the 1980s. This has produced a major change in financial intermediation technology. The observed gap among the securities ratios reveals another technological gap. European banks are much more involved in investment banking activities, which generate a large part of the bank revenues. However, they need new expertise and concomitant development of financial markets.

[(8)] The time period used for Tunisia is 1986-1995. for Spain and France -1988-1995. and for Morocco 1990-1995.

Table 5. Mean of the Outputs per Employee Ratios by Country

Countries	Loans / Employee	Deposits / Employee	Securities / Employee	Total Assets /Employee
Spain	958.84	1588.1	184.17	2058.3
France	1187.4	650.22	291.90	1714.9
Tunisia	423.90	380.34	78.20	-722.09
Morocco	413.67	634.95	50.20	891.83

Sources: Tunisia: Association Professionnelle des Banques; Morocco: Groupement Professionnel des Banques Marocaines; France: Banque de France- Commission Bancaire; Spain: Consejo Superior Bancario and Confederaci6n Espafiola de las Cajas de Ahorros.

It is important to point out that the evolution of these output per employee ratios over the time period is different across countries. While the loans per employee and the deposits per employee ratios increased in France and Spain, the former remained almost constant in Tunisia, while the latter decreased. The large variation of the loans per employee ratio over time in Tunisia demonstrates that there is room for progress in this field in Tunisia. The same observation may be made concerning the evolution of the securities per employee ratio. Finally, the evolution of the total assets per employee ratio summarizes the gaps. This ratio tends to decrease in the second part of the period in Tunisia. One may infer from these observations that an increase in productivity could result from the introduction of new techniques of credit risk analysis and from an orientation toward relationship banking.

The branch network is another component of banking technology. Table 6 shows that the output per branch is highest in France. This result is due, in part, to the greater size of the French bank branches on the average. Branch activity is strongly determined by the environmental conditions, such as population density or type of banking competition (Dietsch and Lozano-Vivas, 1996).

Table 6. Average Values of Output Per Branch and Capital / Labor Ratios

Countries	Loans / Branch	Deposits / Branch	Capital Expenses / Employee	Capital Expenses / Employee
Spain	6429	10375	24.61	0.624
France	24448	13527	23.41	0.714
Tunisia	8690	7917	4.96	0.569
Morocco	5777	18930	17.23	0.530

Sources: Tunisia: Association Professionnelle des Banques; Morocco: Groupement Professionnel des Banques Marocaines; France: Banque de France- Commission Bancaire; Spain: Consejo Superior Bancario and Confederaci6n Espaflola de las Cajas de Ahorros.

While the loans per branch ratio increased in Spain and France over the period, it was almost constant in Tunisia. Furthermore, the deposits per branch ratio decreased in Tunisia and increased in the two European countries. These differences suggest that Tunisian banks could improve their performance by increasing the scale of their branches in order to benefit from economies of scale.

The capital / labor ratio is a classical indicator of production technology. Table 6 suggests that the technology of the European banks is more capital-intensive than that of Tunisia. Moreover, the evolution of the ratios shows a large substitution of capital for labor in Spain due to the deregulation and innovation process. This explains the gap among Tunisian, French and Spanish technologies.

Finally, ratio of financial capital is defined *vis-a-vis* the two other production factors, i.e. financial cost per employee ratio, and financial cost over physical capital expenses ratio. The financial cost per employee increased significantly at the end of the 1980s in Spain and France. During the same period, this rate fluctuated largely in Tunisia. However, the financial cost over labor expenses was not greatly different in Spain, France and Tunisia. This suggests that the substitution of financial capital for labor was higher in the two European countries than in Tunisia. The absence of any trend in financial cost / physical capital expenses for Spain and France shows that financial and physical capital grew at the same rate in these countries. This could have resulted from the financial innovation of the 1980s. In Tunisia, this ratio was very volatile and higher than in the European countries. This suggests that financial and physical capital in Tunisia are not yet as complementary as they are in the two European banking industries.

Table 7. Ratios of Financial Costs per Employee and Financial Costs / Physical Capital Costs

	Spain	France	Tunisia	Morocco
Financial costs / capital expenses	5.31	3.65	7.27	4.46
Financial costs / labor expenses	3.25	2.49	3.53	2.33
Financial costs by employee	129.78	83.58	30.76	32.47

Sources: Tunisia : Association Professionnelle des Banques; Morocco: Groupement Professionnel des Banques Marocaines; France: Banque de France- Commission Bancaire; Spain: Consojo Superior Bancario and Confederaci6n Espafiola de Ins Cajas de Ahorros.

Conclusion

This study shows that for Tunisian banks, the efficiency gains associated with a technological change could be very high, and probably even higher than the gains associated with an increase in managerial efficiency. This result was obtained by comparing the existing productivity level of the Tunisian banks with the potential level they could attain by adopting the banking technology of either the French or Spanish banks. More precisely, it may be inferred that Tunisian banks could improve their performances by adopting the technology of French and Spanish banks by about 17 and 18%, respectively. In this paper, the authors propose some preliminary explanations for the gaps in technology and tried to show how these gaps may be reduced. However, because a more in-depth analysis would require access to banks' internal information, this kind of analysis is beyond the scope of this paper.

It may be noted that the analysis presented some preliminary explanations for the gaps in technology as well as how these gaps may be reduced. Nonetheless, findings of this study could help lead to a better understanding of the link between financial development and economic growth. The paper emphasizes the microeconomic determinants of the performance of the financial industry in a

developing country, i.e. Tunisia. The authors' approach is consistent with the propositions of the endogenous growth literature that advocates the micro-foundations of economic growth. It presents the advantage of a more in-depth investigation of the microeconomic mechanisms of financial development and of using precise microeconomic data, while the standard literature ordinarily uses aggregate data. Results show how much the availability of loans, financial liabilities and securities investments could increase as a result of the introduction of new banking technologies in Tunisia and how much technology adoption could stimulate economic growth in the country.

This research could further be improved in several ways. Firstly, it would be interesting to develop the analysis of the relationship between technical efficiencies and technological efficiency gains in order to determine which banks would actually benefit most from the introduction of new technologies. Secondly, because of the heterogeneity of the information and the statistical noise of the data, it would be useful to apply stochastic distance frontiers to the banking technology comparison. Finally, it would be very useful to extend this approach to other developing countries.

References

Berthélemy, J.C. and A. Varoudakis. 1996. *Developpement économique et développement financier.* OCDE.

Chaffai, M.E and M. Dietsch. 1997. Productive efficiency performances of Tunisian and Moroccan banks: An econometric analysis using panel data. Paper presented at the ERE conference, Beirut, September 1997.

Chaibainou, E.H. 1993. *La nouvelle loi bancaire Marocaine: Analyse et commentaire.* Editions Datapress.

Coelli, T. and S. Perelman. 1996. Efficiency measurement, multiple-output technologies and distance functions with application to European railways. Working paper, Crepp, Université de Liège.

Dietsch, M. 1996. *Efficience et prise de risque dans les banques françaises.* *Revue Economique,* 3: 745-754.

Dietsch, M. and Ana Lozano Vivas. 1996. How the environment determines the efficiency of banks: A comparison between French and Spanish banks. Communication Georgia Productivity Workshop, Athens, University of Georgia.

English, M., S. Grosskopf, K. Hayes and S. Yaisawarng. 1993. Output allocative and technical efficiency of banks. *Journal of Banking and Finance* Vol. 17: 349-366.

Färe R., S. Grosskopf, C.A.K Lovell and S. Yaisawarng. 1993. Derivation of shadow prices for undesirable outputs: A distance function approach. *The Review of Economics and Statistics* 75: 374-380.

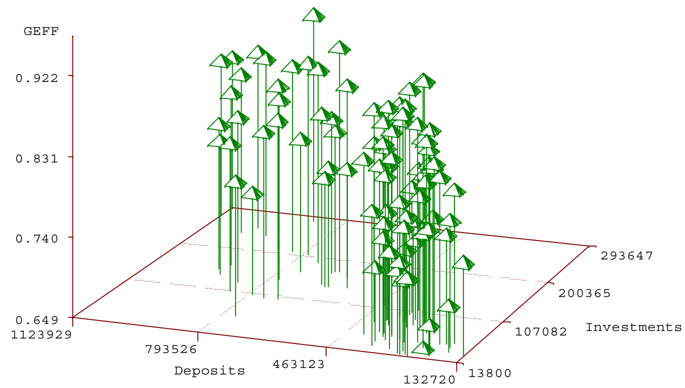
__________ and D. Primont. 1995. *Multi-output Production and Duality: Theory and Applications.* Kluwer Academic Press.

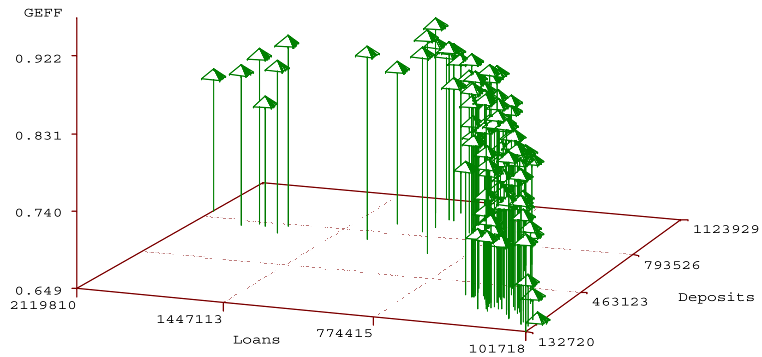
Greene W. H. 1993. The econometric approach to efficiency analysis. In *The Measurement of Productive Efficiency: Techniques and Applications.* Edited by H.O. Fried, C.A.K. Lovell and S.S. Schmidt. Oxford: Oxford University Press, pp. 68-119.

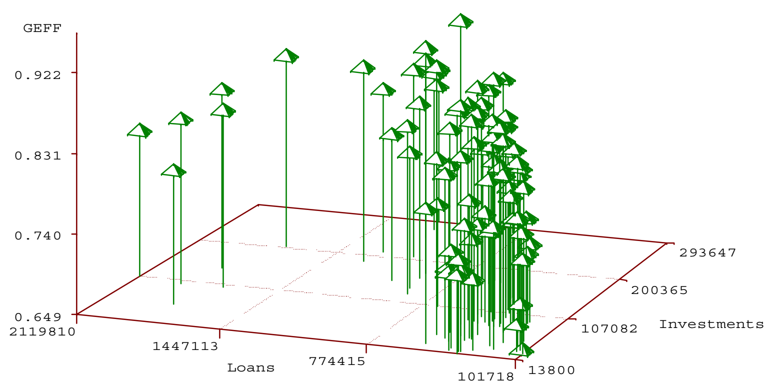
Lovell, C.A.K., S. Richardson, P. Travers and L.L. Wood. 1994. Resources and functionings: A new view of inequality in Australia. In W. Eichhorn, ed., Springer Verlag.

Shephard, R.W. 1970. *Theory Of Cost And Production Functions.* Princeton: Princeton University Press.

Appendix A1


GEFF
0.922
0.831
0.740
0.649
1123929
793526
Deposits
463123
132720
13800
107082
200365
293647
Investments


GEFF
0.922
0.831
0.740
0.649
2119810
1447113
Loans
774415
101718
132720
463123
793526
1123929
Deposits


GEFF
0.922
0.831
0.740
0.649
2119810
1447113
Loans
774415
101718
13800
107082
200365
293647
Investments

Readers’ Forum

On the Optimum Investment Duration: A Reply to Ali Abdel Gadir Ali

Steve Onyeiwu*

In Volume 3, Number 1 (December 2000) edition of this journal, Dr. Ali raised a number of questions about my article entitled *Foreign Direct Investment, Capital Outflows and Economic Development in the Arab World* which was published in Volume 2, Number 2 edition of the journal. The objective of this article is to respond to some of the salient issues raised by Dr. Ali. One of Dr. Ali's objections is the manner by which the capital inflow (CI) and capital outflow (CO) functions are specified on pages 36-37 of my article. He observes that ".the functional notation itself is confusing since the author writes CI = f(of CI components) and CO = f(of CO components)." Likewise, he also notes that "the author is not very clear about the level of aggregation on which the components are defined: the foreign investor or the country."

I wish to say that in specifying the CI and CO functions, I merely followed, with minor modifications, the procedures established by Lall and Streeten (1977: 130) – two internationally renowned experts on direct foreign investment. It is worth restating that the magnitude of CI and CO depends on the values of the various components indicated in each function in Equations 5 and 6. With regard to the level of aggregation used in specifying the CI function, Dr. Ali questions why foreign aid (a macro concept) should be regarded as a component of the CI associated with the foreign investor (a micro concept). It is generally known that bilateral and multilateral donors typically provide aid to developing countries for infrastructures such as telecommunications, power, water, roads, etc., for foreign investors. Indeed, countries with an "open door" policy for foreign investment tend to receive more foreign aid than countries with a hostile policy. For instance, Lall and Streeten (1977: 54) note that "…the free entry of private capital may stimulate, indeed sometimes may be a condition for, the flow of official aid from the home countries of the Transnational Corporation (as well as from international aid agencies)." One reason why the United States gives a $2 billion annual aid to Egypt and nothing to Libya is that the former is very receptive and protective of foreign investors,[(1)] while the latter wary of Western investors. Therefore, since the presence of foreign investors in a country helps the country obtain foreign aid, it should be considered as part of CI, albeit an indirect component.

Dr. Ali also raises a number of questions about Equation 8, one of which is that there is nothing in the model that links the objective function to the constraint. Given this lack of linkage, he argues, it is impossible to specify the optimality conditions for both

* Department of Economics, Allegheny College, Meadville,, Pennsylvania, 16335, USA.

(1) This also explains why Egypt is one of the largest recipients of FDI in the Arab world, second only to Saudi Arabia While Egypt received $1.1 billion and $1.5 billion worth of FDI in 1998 and 1999 respectively, Libya received $-152 million and $-100 million (UNCTAD, 2000: 283). In other words, there was divestment or net outflow of foreign investment from Libya during this period.

the Arab countries and the foreign investor. The relevant optimality conditions have not been specified because, as Dr. Ali himself notes, these conditions are not really essential to the empirical part of the paper. The theoretical model has not been conceived to be tested empirically in the paper. Rather than shaping the empirical part of the paper, the aim of the theoretical section is to shed some light on the dynamics of CI and CO, particularly from the point of view of Arab countries.

A major conclusion from the theoretical section, which Dr. Ali does not dispute, is that holding CI constant, a precondition for boosting the stock of foreign investment in the Arab world is to shift the CO function downward. This is a process that not only increases net foreign direct investments (FDI), but also increases the period during which CI exceeds CO. However, a formal relationship between the objective function and the constraint in Equation 8 may be established by re-formulating the model as follows:

$$\text{Max.} \sum_{t=1}^{n} \frac{CI(y) - CO(y)}{(1+r)^{n}}, \quad \text{subject to} \quad \sum_{t=1}^{n} U_I = \sum_{t=1}^{n} r^t f_I [\, y_I (CI - CO) \,] = \sum_{t=1}^{n} U_i^o$$

where y = the growth rate of Gross Domestic Product (GDP), and the other variables are as defined in the original article. This equation has been modified slightly with the assumption that CI and CO also depend on a country's growth rate, and that the growth rate in turn depends on net FDI (CI – CO). Assuming therefore that an Arab country wishes to maximize net FDI by reducing capital outflows (holding CI constant), the challenge for the country is to choose an optimal rate of growth of GDP that achieves this objective. The optimizing agent in this problem is the Arab country. Contrary to Dr. Ali's expectations, the foreign investor does not have (and should not have) an optimizing role in the model. On a more positive note, Dr. Ali's re-formulation and re-interpretation of Equations 9-12 in the original article, are very insightful and helpful.

It is quite interesting, however, to note that Dr. Ali does not dispute the central contention of the paper's theoretical section that, holding CI constant, the stock of FDI in the Arab world depends on the outflows of FDI, which analysts have shown to be quite substantial in absolute terms in the Arab world. For instance, during the period 1977-1983, there was a $49 billion outflow of FDI (in the form of repatriation of profits, fees, royalties, dividends, etc.) from the following Arab countries: Algeria, Egypt, Libya, Mauritania, Morocco, Oman, Qatar, Saudi Arabia, and Tunisia (UNCTAD, 1985: 93-96; World Bank).

A crucial policy question therefore centers on the kinds of macroeconomic policy that would help reduce CO from the Arab world. Beyond theoretical issues, the major objective of my paper is to identify some of the macroeconomic variables that Arab countries could manipulate to reduce CO from the region. On the basis of pooled data from 10 Arab countries covering a period of ten years, the paper concludes that macroeconomic variables such as the exchange rate, the rate of growth of real GDP,

interest rate, the rate of inflation and net foreign assets, do have some impact on CO from the region.

References

Ali, A.B.G. 2000. On the optimum investment duration: Comments on Onyeiwu's article. *Journal of Development and Economic Policies,* Vol. 3, No. 1: 83-87.

Lall, S. 1977. *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries.* London: Macmillan.

________ and P. Streeten. 1977. *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries.* London: Macmillan.

Onyeiwu, S. 2000. Foreign direct investment, capital outflows and economic development in the Arab world. *Journal of Development and Economic Policies*, Vol. 2, No. 2: 27-57.

UNCTAD. 1985. *World Investment Report.* New York: United Nations.

__________. 2000. *World Investment Report.* New York: United Nations.

World Bank. Various Years. *World Development Report.*